



UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRIA EN GERENCIA Y
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

CONFLICTO DEL BANANO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS
Y LA UNION EUROPEA:

EL PAPEL DE LA OMC Y LAS NEGOCIACIONES
PARA DAR FIN A LA DISPUTA

Elaborado por:
Karla Mariela Villalobos

Trabajo final de graduación para optar por el título de Master en
Gerencia y Negociaciones Internacionales

Abril, 2005

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
I. INTRODUCCION	6
I.I Presentación y Justificación del Estudio	6
1. ¿Que es la OMC?	13
I.II Estado Actual del Conocimiento	17
I.III Planteamiento del Problema	21
I.IV Objetivos	21
1. Objetivo General	21
2. Objetivos Específicos	22
II. MARCO METODOLOGICO	23
II.I Tipo de Investigación	23
II.II Metodología	23
II.III Técnicas de Investigación	24
II.IV Muestra	24
III. MARCO DE REFERENCIA	25
III.I Fundamentos Teóricos	25
1. El Comercio Internacional	25
A. Las Ventajas Comparativas	27
B. El Comercio Internacional como Teoría	28
2. La Globalización	30
A. Orígenes	31
B. Concepto	34
III.II Escenario de la Investigación	36
1. Organización Mundial del Comercio	36
A. Reseña Histórica	36
B. Solución de Diferencias	39

TABLA DE CONTENIDO (Continuación)

	Pág.
2. La Trayectoria del Banano en el Comercio Mundial	44
A. Origen e Historia	46
B. Características del Mercado	47
3. La Determinación Política de la UE	48
IV. ANALISIS DE RESULTADOS	51
IV.I La OMC en el Comercio Internacional	51
IV.II Patrones Comerciales del Banano	58
1. Producción	58
2. Exportación	60
3. Importación	62
4. Dirección del Comercio	64
IV.III La Guerra del Banano	68
1. Antecedentes: El Mercado Europeo del Banano	68
2. Las Empresas Transnacionales Estadounidenses	71
3. El Desarrollo del Conflicto en el Marco de la OMC	76
4. Acuerdo Tomado	82
V. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	85
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	92

LISTA DE CUADROS Y TABLAS

Cuadro

	Pág.
1. Porcentaje de crecimiento de las exportaciones entre América Latina y sus principales socios comerciales	56
2. Distribución de la producción bananera mundial. Promedio durante el periodo 1999-2003	59
3. Distribución de la exportación de banano por continente. Promedio 1998-2000	60
4. Distribución de la exportación bananera mundial. Promedio durante el periodo 1998-2002	61
5. Evolución de la producción mundial y comercio internacional del banano	63
6. Distribución de las importaciones de banano. Promedio 1998-2002	63
7. Distribución geográfica de importaciones de banano estadounidenses	64
8. Distribución geográfica de bananas importadas por la UE	65
9. Distribución geográfica de las importaciones de banano de Japón	66
10. Comparación de ventas	74
11. Comparación de porcentaje del mercado	75

Tabla

	Pág.
1. Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías por principales grupos de productos	51
2. Crecimiento del valor de las exportaciones mundiales por principales grupos de productos	53
3. Promedio de exportaciones bananeras de Ecuador según su destino	67

LISTA DE CUADROS Y TABLAS (Continuación)

Tabla

	Pág.
4. Cuotas de Organización del Mercado Común del Banano de la Unión Europea	70
5. Desempeño de las principales transnacionales exportadoras de banano (2001)	73

I. INTRODUCCION

I.I PRESENTACION Y JUSTIFICACION DEL ESTUDIO

Gracias al triunfo internacional del sistema de libre comercio, y con miras hacia la globalización, los países del mundo se ven obligados a buscar la asociación en bloques comerciales para poder competir con éxito. Aunque unos se caracterizan por una mayor apertura que otros, los bloques son cada vez más importantes. La Unión Europea es conocida como el grupo económico más avanzado, aunque existen otros con diverso éxito como el Foro Económico Asia-Pacífico (APEC). Los países de América tampoco han sido ajenos al proceso de formación de bloques regionales; algunos de ellos, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), están entre los más trascendentes del mundo.

La situación de los principales grupos subregionales de América, así como de la Unión Europea, los Estados Unidos de América y el APEC se describe brevemente a continuación.

- Unión Europea (U.E.)

Países Integrantes. Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, República de Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia.

Exportaciones: US\$850,3 billones (estimado 2002). (World Factbook)

Importaciones: US\$887,1 billones (estimado 2002). (World Factbook)

La Unión Europea se ha convertido en uno de los más poderosos bloques comerciales del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) de \$11.05 trillones (2004), que supera al de Estados Unidos (\$10.9 trillones [estimado 2004]). (World Factbook). La creación de la moneda única europea, el euro, adoptada por 12 de sus miembros, ha fortalecido aún más el proceso de integración.

- Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC)

Países integrantes: Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Taiwán, Tailandia y Vietnam.

Exportaciones: US\$2,59 billones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Importaciones: US\$2,58 billones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico reúne a los países que bordean el Océano Pacífico con el objetivo de promover el libre comercio. Sus 21 integrantes acaparan el 45% del comercio mundial. El grupo aún no se ha consolidado como un bloque sólido al estilo de la Unión Europea y los esfuerzos para promover el libre comercio entre sus integrantes

sufrieron un fuerte golpe con la última crisis asiática. Sin embargo el Foro continúa funcionando y promoviendo su objetivo. (“Bloques globalizados”)

- Comunidad del Caribe (CARICOM)

Países integrantes: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago.

Exportaciones: US\$6,008 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Importaciones: US\$9,584 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

La Comunidad del Caribe agrupa a 15 naciones americanas, en su mayoría ex-colonias británicas. Este grupo de integración es el más pequeño del continente americano, pero se caracteriza por su dinamismo. Al igual que toda América Latina, el proceso de integración se frenó en la década de los 80, pero adquirió dinamismo en los 90. (“Bloques globalizados”) Sin embargo esta región, que agrupa a varias de las economías más pequeñas del continente, ahora afronta el desafío de lograr hacer escuchar sus intereses en las negociaciones para el ALCA.

- Mercado Común Centro Americano (MCCA)

Países Integrantes: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Exportaciones: US\$11,175 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Importaciones: US\$18,048 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Los países centroamericanos procuraron reimpulsar al Mercado Común Centroamericano en la década de los 90, tras la serie de conflictos internos que golpearon a la región durante los 80. (“Bloques globalizados”) Sin embargo, el impulso del MCCA, que nació en la década de los 60, afronta el serio reto de superar la pobreza y el subdesarrollo agudizados por los recientes desastres naturales, como los terremotos en El Salvador y el huracán Mitch. Los países centroamericanos, no obstante, consideran que la integración es una de las herramientas más eficaces para superar sus problemas.

- Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Países integrantes: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Exportaciones: US\$43,207 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Importaciones: US\$35,175 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

La Comunidad Andina de Naciones, que nació en 1969 como el Pacto Andino, es uno de los bloques más antiguos del continente y del mundo, pero uno de los que más obstáculos ha encontrado en su proceso de integración. Durante la década de los 90, al igual que otros bloques

regionales, la CAN vivió un fuerte impulso en el desarrollo comercial, pero la última década también se ha caracterizado por los problemas socio-económicos de difícil solución, como los conflictos internos, la pobreza y el narcotráfico. Los países de la CAN, sin embargo, continúan apostando a la integración. (“Bloques globalizados”) La presencia del ALCA ha hecho que sus miembros traten de presentarse con una sola voz en las negociaciones, para lograr una ampliación de mercados que los favorezca pero también para evitar que sus frágiles economías se vean afectadas ante un escenario de libre comercio continental.

- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Países integrantes: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Exportaciones: US\$74,320 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Importaciones: US\$79,801 millones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Nacido en 1991, el MERCOSUR es considerado el tercer bloque comercial más exitoso del mundo, después de la EU y TLCAN. Sin embargo, los últimos años se han caracterizado por problemas que han puesto en tela de juicio la viabilidad del grupo. Los problemas económicos de Brasil, que terminó devaluando su moneda, y Argentina, que afronta una larga recesión, han hecho que se produzcan diferencias internas que han llevado a cuestionar la eficacia del grupo como una Unión Aduanera.

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Países integrantes: Canadá, Estados Unidos y México.

Exportaciones: US\$1,01 billones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

Importaciones: US\$1,27 billones. (estimado 2000) (“Bloques globalizados”)

El TLCAN engloba toda la parte norte del continente americano y asocia a dos de las economías desarrolladas del planeta como lo son las de Estados Unidos y Canadá con una economía emergente, México, lo que lo hace un bloque fuertemente competitivo, según sus asociados. De hecho, el comercio intrarregional del grupo llega ya a los US\$600,000 millones anuales, lo que hace que Canadá, Estados Unidos y México, vean a este bloque y su ampliación en el ALCA como elementos clave de su economía.

- Estados Unidos de América (EUA)

Exportaciones: US\$714,5 billones. (estimado 2004) (World Factbook)

Importaciones: US\$1,26 trillones. (estimado 2003) (World Factbook)

Actualmente, Estados Unidos de América posee la economía más grande y tecnológicamente poderosa del mundo, con un PIB per capita de US\$37,800. (estimado 2004 [World Factbook]) Las compañías estadounidenses poseen una flexibilidad considerablemente mayor que la de sus contrapartes en Europa Oriental y Japón en cuanto a decisiones de expansión de capital, despido de trabajadores y desarrollo de nuevos

productos. Esto debido a la orientación al mercado libre y la competencia que presenta la economía, en la cual, los individuos y las empresas toman la mayoría de las decisiones.

Las ventajas del libre comercio que alientan la formación de los bloques comerciales deberían ser, en teoría, que los consumidores se beneficien al tener acceso a una mayor variedad de productos a precios más competitivos y que las empresas cuenten con la seguridad que les brinda el tener un amplio mercado para sus productos. La agenda de los Estados Unidos principalmente, ha convertido en prioridad el impulso de acuerdos de comercio libre, justificando dichas acciones como una oportunidad única para abrir nuevas vías; establecer prototipos para liberalizar áreas como los servicios, el comercio electrónico, la propiedad intelectual, la transparencia en las reglamentaciones gubernamentales y mejorar la aplicación de las normas laborales y ambientales. (Zoellick)

Sin embargo, para muchos, los pactos regionales de libre comercio son un arma de doble filo; ya que al mismo tiempo que se derriban las barreras internas, resulta preocupante que un solo país, como es el caso de los Estados Unidos, y zonas comerciales como la Unión Europea tengan cada vez mayor fuerza política para excluir productos de terceros países. Desafortunadamente es aquí donde surgen los conflictos y disputas entre naciones, dando paso a que la capacidad de negociar se convierta en un arma esencial en el comercio internacional.

1. ¿Qué es la OMC?

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es una entidad internacional integrada por los gobiernos de 148 naciones, la integración más reciente es la de Camboya el 13 de Octubre del 2004. La organización se ocupa de las normas que rigen el comercio a través de los Estados miembros. Su estructura es constituida por un cuerpo de acuerdos, los cuales representan la base jurídica fundamental por la que se rige el comercio mundial, y las políticas comerciales de los gobiernos. Estos acuerdos tienen tres objetivos fundamentales: (“Sitio Web de la OMC”)

1. Canalizar corrientes de intercambio comercial basadas en una mayor libertad y amplitud.
2. Buscar su liberalización mediante negociaciones y otras formas de concertación que remuevan las barreras y obstáculos impuestos al comercio internacional.
3. Ser un órgano donde puedan establecerse mecanismos judiciales o arbitrales de solución imparcial a las diferencias.

Los acuerdos de la organización se inspiran en algunos principios básicos como lo son: indiscriminación, libre comercio, políticas previsibles, promoción de la competencia, y ciertas disposiciones especiales para los países menos desarrollados. Una de las metas de la OMC en beneficio del libre comercio es la reducción del proteccionismo.

Existen múltiples formas de contemplar la OMC. Primero que nada, se dice que es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí. El primer paso es hablar. La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994, la llamada Ronda Uruguay, y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo” iniciado en el 2001. (Aragón)

Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio. Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

También se le conoce como un conjunto de normas. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. (“Sitio Web de la OMC”) Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores

de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

Según la Organización, su propósito primordial como sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. (“Sitio Web de la OMC”) En otras palabras, las normas tienen que ser transparentes y previsibles.

Finalmente, un tercer aspecto importante de la labor de la OMC es que ayuda a resolver diferencias. Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos. Los acuerdos necesitan muchas veces ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

Cuando un gobierno Miembro considera que otro gobierno Miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que había contraído en el marco de la OMC, puede recurrir a la organización para que ésta tome acción en el asunto. El procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales

está a cargo del Órgano de Solución de Diferencias, quien es responsable de garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

Desde su creación, la OMC ha valorado y tomado resoluciones en múltiples disputas comerciales entre países. Una de esas disputas se dio debido a las leyes proteccionistas implementadas por la Unión Europea que afectaban las exportaciones de banano desde los países Latinoamericanos. Debido a que las compañías productoras estadounidenses Chiquita Brands International Inc. y Dole Food Co. tienen sus plantaciones en Latinoamérica y se vieron seriamente afectadas por las nuevas leyes de comercialización del banano de la UE, Estados Unidos sostuvo una serie de negociaciones al mismo tiempo que contra-atacaba imponiendo sanciones a los productos que la Unión Europea exportaba hacia ese país. La “batalla” duró siete años hasta que ambas partes llegaron a un acuerdo satisfactorio en el 2001.

Dada la importancia y trascendencia que ha tenido este conflicto, no sólo para los países exportadores de banano, sino para el mundo del comercio internacional, este estudio pretende ser un aporte para el campo de las negociaciones internacionales y el manejo de conflictos. Mediante la identificación de los principales actores en esta disputa y su respectivo papel, así como la evaluación de los motivos e intereses detrás de las acciones de los Estados Unidos y la Unión Europea con respecto al régimen comercial del banano, se contribuirá a la formación de una base sustancial para un mejor entendimiento de la conocida “guerra del banano”, sus antecedentes, desarrollo y consecuencias. Al mismo tiempo, este estudio servirá para evaluar el papel de

la OMC en el comercio mundial, su aporte al desarrollo de las naciones mediante la promoción y facilitación del libre comercio y su eficacia como entidad mediadora en conflictos de carácter comercial entre diferentes países.

I.II ESTADO ACTUAL DEL CONOCIMIENTO

A partir de su creación en enero de 1995, la OMC ha sido objeto de crítica y estudio cercano por parte de gran variedad de personas, entidades y gobiernos, uno de estos grupos es la Organización de Encuentro Popular (EP). Encuentro Popular es una instancia de las organizaciones sociales y políticas costarricenses, establecida en enero del 2003. EP tiene como objeto generar un espacio para la discusión de las iniciativas de libre comercio y el sistema capitalista. En su artículo “De Cancún a Miami 2003: OMC ALCA WTO FTAA” publicado en el Internet, Encuentro Popular se refiere a la Organización Mundial del Comercio como “... un monstruo que tiene ocho años, 145 cabezas y el poder de controlar tu vida”. Según esta organización, la OMC ha sido utilizada durante sus ocho años de existencia por las élites globales para ejercer, a través de sus acuerdos y resoluciones, políticas de comercio e inversión que incrementan la desigualdad entre países ricos y pobres. (“De Cancún a Miami 2003”)

De la misma forma, la transparencia en las prácticas y disposiciones de la OMC es puesta en tela de juicio día a día, por organizaciones populares y no

gubernamentales principalmente, como lo son Global Exchange, Red del Tercer Mundo, y Encuentro Popular entre otros, los cuales se oponen a los procesos de globalización y libre comercio. Uno de los acontecimientos más sonados en el ámbito mundial relacionado con la OMC es la Tercera Conferencia Ministerial celebrada en Seattle, Washington del 30 de Noviembre al 3 de Diciembre de 1999. El programa de la ronda incluía negociaciones sobre la agricultura y el comercio de servicios prescritas por los acuerdos concluidos en la Ronda Uruguay, además de examinar disposiciones que fueron tomadas en otros acuerdos de dicha ronda.

En ocasión de esta ronda de negociaciones de la OMC en Seattle, nacen expresiones contra la globalización y los organismos financieros internacionales. Unos cincuenta mil manifestantes de sindicatos, organizaciones ecologistas y de derechos humanos obligaron a declarar estado de emergencia en esta ciudad de los Estados Unidos. Como consecuencia, los representantes de la OMC no lograron ponerse de acuerdo sobre el lanzamiento de la denominada “ronda de negociaciones del milenio”, y volvieron a casa con las manos vacías. Los manifestantes, en cambio, se dispersaron convencidos de que sus razones para oponerse a la globalización serían ahora tan bien difundidas, como los conocidos argumentos a favor de ella.

En el artículo “Demanda de comercio justo se hizo oír en Seattle” publicado por la Revista del Sur en su edición de Diciembre de 1999, el director del Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo de Chile (Cenda) Hugo Fazio declara “Seattle fracasó, sin embargo pasará a la historia”. En el

artículo sobre este hecho sin precedentes en una reunión mundial de esta naturaleza, Fazio resalta que las normas vigentes de la OMC reconocen que los países en desarrollo pueden tener un “trato especial y diferenciado” por la relativa debilidad de sus economías. No obstante, anota que la mayoría de las disposiciones en ese sentido no tienen carácter obligatorio para los países industrializados, a los cuales únicamente se les pide que traten, en lo posible, de ayudar a estos países en desarrollo. A este argumento, Fazio agrega la suposición de que los poderosos bloques económicos mundiales continúan imponiendo una serie de medidas de protección a su favor, discriminando contra los países en desarrollo, a vista y paciencia de la OMC.

Otro tema que ha sido evaluado con ojo crítico ha sido el de los bloques comerciales, principalmente la Unión Europea y los Estados Unidos, y la influencia que éstos ejercen en el comercio y la economía mundial. En un discurso ofrecido por Santiago Pérez del Castillo ministro de Trabajo y Seguridad Social de Uruguay, éste condenó las barreras proteccionistas impuestas por los bloques de naciones industrializadas y que afectan a los países pobres.

El discurso se dio con motivo de una conferencia de líderes latinoamericanos celebrada en Brasilia, Brasil el 17 de Noviembre del 2003. Al igual que Pérez, otros líderes de Latinoamérica concluyeron que los cerca de 95 millones de personas en América Latina que viven con menos de un dólar al día continuarán sumergidos en la pobreza a menos que Estados Unidos y la Unión Europea “eliminen prácticas comerciales que afectan las exportaciones

latinoamericanas y asfixian el crecimiento”. (“EU y Unión Europea empobrecen a AL”)

Debido precisamente a la importancia y atención que se le brinda mundialmente a la Unión Europea como bloque comercial y potencia mundial, es que la disputa sobre el banano o guerra del banano obtuvo amplísima cobertura en todo el globo. Diarios estadounidenses como USA TODAY y The Washington Post brindaron reportajes regularmente a cerca de los avances en las negociaciones, la intervención de la OMC y la posición firme europea durante el conflicto. Las entidades gubernamentales, tanto de los países involucrados como de los lejanos al asunto, emitieron su opinión al respecto. Tampoco faltaron los grupos populares anti-globalización que hicieran referencia a la incompetencia de la OMC para dar solución al conflicto.

Sin embargo, y a pesar de la gran cobertura y exposición que se le dio a este tema en particular, no parece existir una investigación que evalúe y relacione objetivamente los antecedentes del conflicto del banano entre los Estados Unidos y la Unión Europea, el desarrollo de los hechos y desempeño de la Organización Mundial del Comercio en las negociaciones de solución de la disputa.

Este estudio tiene su base fundamental en reportajes realizados por diferentes medios de prensa alrededor del mundo como lo son la cadena británica BBC Mundo, el diario costarricense La Nación y el estadounidense The Washington Post entre otros. Información valiosa proviene también de artículos publicados por autores independientes, revistas, documentos oficiales y

declaraciones de la OMC, así como diferentes recursos, entre ellos comunicados de prensa, emitidos por el Departamento de Relaciones Exteriores de la Unión Europea. De la misma forma, se ha utilizado información encontrada en las páginas web de los gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea, periódicos “on-line” y demás recursos disponibles a través del Internet.

I.III PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente estudio pretende clarificar el siguiente cuestionamiento: ¿Qué efecto tuvo la participación de la OMC en las negociaciones del conflicto del banano entre los Estados Unidos y la Unión Europea?

I.IV OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. Objetivo General:

- Evaluar el desempeño de la Organización Mundial del Comercio a través de su Organismo de Solución de Diferencias en las negociaciones del conflicto del banano entre los Estados Unidos y la Unión Europea para determinar qué tipo de efecto tuvo esta participación en la llegada a un acuerdo satisfactorio para la disputa.

2. Objetivos Específicos:

- Examinar el papel de la Organización Mundial del Comercio durante sus primeros años de existencia en el régimen mundial del comercio y sus posibles contribuciones.
- Establecer las características de los patrones comerciales del banano y su trayectoria en el comercio mundial.
- Identificar los antecedentes que desataron la disputa del banano entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

II. MARCO METODOLOGICO

En el presente capítulo se indica la metodología realizada para este estudio, a manera de estrategia operativa de la investigación.

II.I TIPO DE INVESTIGACION

Con el fin de lograr los objetivos propuestos, se realiza una investigación descriptiva que permita evaluar los diversos aspectos del conflicto del banano entre la Unión Europea y los Estados Unidos.

II.II METODOLOGIA

La metodología de la investigación es no correlacional o ex-post-facto, ya que se observan situaciones y hechos que ya han ocurrido. El presente estudio se realiza con base en los hechos que tomaron lugar durante el desarrollo del conflicto del banano entre los Estados Unidos y la Unión Europea desde la implementación del Régimen del Banano por parte de la EU hasta que ambas partes llegaron a un primer acuerdo en abril del 2001.

II.III TECNICAS DE INVESTIGACION

La investigación se realiza utilizando técnicas de análisis de contenido. Estos análisis comprenden reportajes realizados por diferentes medios de prensa, discursos, documentos publicados en Internet, artículos de revistas, declaraciones oficiales emitidas por diversas organizaciones y entidades, entre otros.

II.IV MUESTRA

La muestra que se utiliza es no probabilística. La elección de los elementos objeto de investigación no depende de probabilidad alguna sino del criterio propio de la autora. Para motivos de este estudio, se utilizará la OMC, el banano y las políticas de comercio del banano de la Unión Europea como variables principales.

III. MARCO DE REFERENCIA

El presente capítulo tiene como propósito establecer un marco conceptual que sirva de orientación y contribuya como un fundamento teórico en la interpretación del presente estudio.

III.I FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1. El Comercio Internacional

Si se entra a un supermercado y se tiene la oportunidad de comprar vino proveniente de Sur África, chocolates suizos o refrescos mexicanos, se está experimentando los efectos del comercio internacional. El comercio internacional permite al país expandir su mercado de bienes y servicios que de otra manera no hubieran estado disponibles. Esta es la razón por la que una persona puede elegir entre un automóvil japonés, alemán o estadounidense. Como resultado de este comercio, el mercado adquiere mayor competitividad y como consecuencia, precios más competitivos. En su forma más simple, el comercio internacional se define como “El intercambio de bienes y servicios entre países”. (Heakal)

Existen diversos grados de apertura de un país al comercio internacional. El más cerrado, la autarquía absoluta, significa negarse a cualquier importación; un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país. Si finalmente se diera libertad total de comercio, sería lógico esperar que sólo se importaran los

productos que pudieran ser fabricados en el país a un costo excesivamente alto. Pero lo que se observa en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador (galletas, camisas) pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior.

Los argumentos de carácter económico a favor de un sistema de comercio abierto son muy sencillos y se fundan en gran medida en el sentido común comercial, pero también en la realidad, o sea en la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y crecimiento económico desde la segunda guerra mundial. Los aranceles aplicables a los productos industriales han bajado vertiginosamente. Durante los primeros decenios posteriores a la guerra, el crecimiento económico mundial tuvo una media de aproximadamente el 5% anual, y esta elevada tasa se debió en parte a la reducción de los obstáculos comerciales. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una medida de alrededor del 8% en el mismo período. (Martínez Coll)

Según el economista Gabriel Leandro, el comercio internacional significa una fuente de aumento en el bienestar del país. En otras palabras es posible ir más allá de la frontera de posibilidades máximas de producción, permite la cooperación entre países y poder obtener una base de consumo mayor con la misma cantidad de recursos y tecnología. También permite reasignar recursos de manera más eficiente, lo cual implica que los países tiendan a la especialización. Se especializan en la producción de aquellos bienes que permitan mejorar la asignación de recursos con respecto a la situación cuando

no había comercio internacional, esto implica que se incentive aún más el comercio, lo cual significa que se desarrolle la actividad económica más rentable al darse la misma producción pero con menos recursos. (Leandro)

Conforme los países se especializan se da una división del trabajo en el país. Esta tendencia es observable alrededor del mundo, ya que por ejemplo existen países desarrollados que producen bienes manufacturados o industriales, los cuales emplean relativamente poca mano de obra pues hacen uso intensivo del capital. También se observan otras economías que tienen procesos productivos que son intensivos en el uso del trabajo, tal es el caso de las economías de América Latina.

Así entonces el comercio internacional, a través del aumento en las exportaciones e importaciones, genera un incremento en el nivel de producción el ingreso y de ese modo promueve el desarrollo económico, y en consecuencia el bienestar de la población. “El comercio internacional impulsa el desarrollo económico cuando el país reasigna recursos de manera más eficiente, es decir busca los procesos productivos que permiten producir los bienes a menor costo, y cuando los países producen a precios más bajos se dice que explotan sus ventajas comparativas.” (Leandro)

A. Las Ventajas Comparativas

Los economistas clásicos consideraban que las ventajas comparativas eran el determinante de los patrones de comercio de los países. Según esta teoría un país exporta aquel o aquellos bienes en los que tiene ventaja

comparativa e importa los bienes en los cuales no posee ventaja comparativa. Según John Stuart Mill, "... el comercio internacional basado en las ventajas comparativas da como resultado un empleo más eficiente de los recursos a nivel mundial, y es éste, el principal beneficio del comercio internacional." (Mill) Entre los beneficios que se obtienen del intercambio comercial a nivel internacional se pueden citar los siguientes:

- La ampliación de mercados, que da lugar a innovaciones en los procesos productivos.
- Se incrementa las tasas de ahorro e inversión de la economía, ya que se da una mayor acumulación de capital.
- Se crean nuevas necesidades al tenerse acceso a nuevos bienes.
- Permite una mayor transferencia tecnológica y mejoras en los procesos productivos.

B. El Comercio Internacional como Teoría

Los economistas contemporáneos han estudiado el comercio internacional como una teoría independiente en vez de una rama de la economía. El argumento que explica este pensamiento es que cuando se habla del comercio internacional se está hablando de una interacción entre mercados que están separados, y este tipo de relaciones no están integradas en otras ramas de la economía. "En un país existe un gran número de mercados que interactúan simultáneamente para determinar la cantidad producida y los

precios.” (Leandro) Pero los mercados pueden estar separados, ya sea por razones geográficas, por monedas, razones culturales, entre otras. En su libro “International Trade: Theory and empirical evidence” Robert Heller señala que las principales razones para considerar el comercio internacional como una teoría aparte son las siguientes:

- La gran diferencia que se da en la movilidad de recursos entre los países con respecto a la alta movilidad que tienen los factores dentro del mismo país.
- El ambiente socio-político difiere en gran medida de un país a otro en contraste a nivel del mismo país que tiende a ser más uniforme. Esto se da como consecuencia de que a nivel de un país se comparten las mismas costumbres, leyes, etcétera.
- Los mercados están separados.
- Los problemas que analiza la teoría del comercio internacional son diferentes a los que trata otras teorías. En comercio internacional que se requiere del análisis del equilibrio general y no parcial. (citado en Leandro)

Los precursores de la teoría del comercio internacional se preguntaron por qué los países efectúan este intercambio de bienes y servicios y cuál es la razón por la que algunos producen bienes a costos más bajos que otros. Adam Smith y David Ricardo propusieron que los países pueden producir a diferentes costos porque sus tecnologías son distintas, es decir las diferencias en

tecnología generan motivos para el comercio internacional, porque se dan diferentes costos comparativos. Este es uno de los principales aportes de la escuela clásica, denominado "ley de costos comparativos". (Martínez Coll) Esta ley plantea que todos los países pueden beneficiarse del comercio internacional, de la especialización, y que en este sentido debe propiciar políticas de libre comercio.

2. La Globalización

La palabra "globalización" está profundamente introducida en la vida cotidiana. El término "globalización" y sus derivados (globalizar, globalizado, etc) provienen de "global", palabra que figura en el diccionario con el significado: "tomado en conjunto, de alcance mundial o que se relaciona o incluye todo el mundo." ("Globalización") Global, etimológicamente, deriva de globo, haciendo referencia al Globo Terráqueo, en el sentido de que lo abarca todo. Así pues, la globalización es una generalización, un intento de hacer un mundo que esté generalizado en lugar de fraccionado, en el que la mayor parte de las cosas sean iguales o signifiquen lo mismo, tanto en Brasil como en China. En fin, un mundo sin fronteras geográficas, socio-culturales, económicas o políticas.

La globalización es algo mucho más complejo de lo que parece a simple vista. Los sucesivos descubrimientos del hombre le han permitido una mejora considerable de sus condiciones de vida. Así por ejemplo, el invento del ferrocarril multiplicó por quince la velocidad de traslado de personas y mercancías, haciendo posible la Revolución Industrial. Desde la invención del

transistor en 1947, las innovaciones tecnológicas en el campo de la electrónica y las comunicaciones ha cambiado radicalmente nuestro comportamiento y nuestra forma de ver el mundo. La posibilidad de intercambiar información instantáneamente y a escala mundial ha provocado el debilitamiento de las fronteras y el mutuo contacto de los pueblos del mundo. En pocas palabras, se puede establecer que la globalización tiene objetivos y orígenes políticos y económicos, está cimentada por los medios de comunicación masiva, y su influencia es sobre los aspectos socio-culturales, políticos y económicos de los involucrados, o sea, el mundo entero.

A. Orígenes

Parece existir consenso en que la globalización, entendida como la creciente interrelación económica de las naciones, no es un fenómeno reciente. Para el profesor de economía Darío Restrepo, la globalización “tiene su origen simultáneo con la irrupción de la época moderna y los comienzos de la constitución del mercado mundial en el siglo XVI”. (citado en Vargas). Otro razonamiento sobre los orígenes de la globalización es el de los pensadores Carlos Marx y Federico Engels, quienes en su “Manifiesto del Partido Comunista” describen que:

Con relación a las etapas iniciales del capitalismo, el descubrimiento de América y la circunnavegación de África ofrecieron a la burguesía en ascenso un nuevo campo de actividad. Los mercados de la India y de China, la colonización de América, el intercambio con las colonias, la multiplicación de los

medios de cambio y de las mercancías en general imprimieron al comercio, a la navegación y a la industria un impulso hasta entonces desconocido y aceleraron, con ello, el desarrollo del elemento revolucionario de la sociedad feudal en descomposición. (citado en Vargas).

Junto con la disolución del feudalismo que provocaban las fuerzas económicas y sociales emergentes, Marx y Engels continúan:

... Los mercados crecían sin cesar; la demanda iba siempre en aumento. Ya no bastaba tampoco la manufactura. El vapor y la maquinaria revolucionaron entonces la producción industrial. La gran industria moderna sustituyó a la manufactura; el lugar del estamento medio industrial vinieron a ocuparlo los industriales millonarios, jefes de verdaderos ejércitos industriales, los burgueses modernos. La gran industria ha creado el mercado mundial, ya preparado por el descubrimiento de América. El mercado mundial aceleró prodigiosamente el desarrollo del comercio, de la navegación y de los medios de transporte por tierra. Este desarrollo influyó, a su vez, en el auge de la industria, y a medida que se iban extendiendo la industria, el comercio, la navegación y los ferrocarriles, desarrollábase la burguesía, multiplicando sus capitales y relegando a segundo término a todas las clases legadas por la Edad Media. (citado en Vargas).

Darío Restrepo reconoce como orígenes de la globalización mercantilista al proceso que inició en el siglo XVI y que comprende la formación de los estados nacionales absolutistas de Europa, el colonialismo basado en la extracción de minerales preciosos, el tráfico de esclavos, y la primera privatización en gran escala, la de la tierra. Restrepo sugiere que una segunda fase se da con la irrupción de las revoluciones burguesas, que terminan con los estados absolutistas europeos y fundan los capitalistas. Las nuevas potencias, Francia, Gran Bretaña y Alemania, enriquecidas por el comercio, sustituyen a España y Portugal, las cuales se benefician de la explotación del oro de las colonias de ultramar. La tercera fase empieza desde fines del siglo pasado, con la primera gran crisis financiera del capitalismo europeo, y culmina con el decaimiento del americanismo. Durante la segunda posguerra se desarrolla la intervención estatal en la economía y el llamado estado de bienestar.

El excanciller de Bolivia Guillermo Bedregal, en un editorial para BIP News, toma un acercamiento similar y propone que la globalización nace en el siglo XV con el crecimiento del Capitalismo y su expansión a ultramar. Tanto Españoles como Portugueses diseñaron el primer modelo Conquista y explotación de América Latina, África y Asia y la fundación de colonias blancas en América del Norte y Australia, son expresiones de la globalización. Desde su origen, está asociada con el imperialismo, el cual es la expresión de una expresión violenta de un Estado en el ámbito territorial de su influjo o de su poder directo. Esa versión se basó en la acumulación europea, a través de la explotación colonial. (Bedregal)

Se ha comprobado que desde sus orígenes, la globalización define el ímpetu, la naturaleza de las redes y la dinámica del proceso. Siempre prevaleció una configuración de clase y las instituciones estatales en el llamado "tercer mundo" resultaron esenciales para la apertura de esos países a su explotación y para garantizar el aprovisionamiento de materias primas, de mano de obra controlada, de cuadros administrativos y de un ejército de confianza que facilite la consolidación de la globalización.

Según Bedregal, una siguiente expresión de globalización se desarrolló en torno al comercio entre imperios, además de sus guerras dinásticas precursoras de los Estados Nacionales. El intercambio dentro de Europa y luego con los EE.UU. (actualmente con Japón) ha creado una serie de agrupaciones regionales vinculadas entre sí por las potencias hegemónicas "regionales". En ese marco la globalización implica competencia y colaboración con el fin de explotar conjuntamente los mercados.

Actualmente la globalización supone comercio internacional, inversiones extractivas y préstamos. Los intercambios internacionales de bienes y servicios unen mercados y clases en jerarquías sociales que proporcionan a la globalización su carácter clasista como escenario para el conflicto de clases y comercial.

B. Concepto

Como se expuso anteriormente, la "globalización" económica es un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso

tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales. La globalización abarca además aspectos culturales, políticos y ambientales más amplios.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, en un estudio temático publicado a cerca de este controversial tema, “en su aspecto más básico la globalización no encierra ningún misterio”. El uso de este término se utiliza comúnmente desde los años ochenta, es decir, desde que los adelantos tecnológicos han facilitado y acelerado las transacciones internacionales comerciales y financieras. Se refiere a la prolongación más allá de las fronteras nacionales de las mismas fuerzas del mercado que durante siglos han operado a todos los niveles de la actividad económica humana: en los mercados rurales, las industrias urbanas o los centros financieros. (“Globalization: Threat or Opportunity?”)

Los mercados promueven la eficiencia por medio de la competencia y la división del trabajo, es decir, la especialización que permite a las personas y a las economías centrarse en lo que mejor saben hacer. Idealmente, la globalización permite beneficiarse de mercados cada vez más amplios en todo el mundo y tener mayor acceso a los flujos de capital y a la tecnología, además de beneficiarse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios. Pero los mercados no garantizan necesariamente que la mayor

eficiencia beneficiará a todos. Los países deben estar dispuestos a adoptar una serie de políticas necesarias. En el caso de los países más pobres, posiblemente necesiten el respaldo de la comunidad internacional a tal efecto.

La Enciclopedia Británica define globalización como “ el proceso mediante el cual la experiencia cotidiana, marcada por la difusión de productos e ideas, puede promover una estandarización de expresiones culturales alrededor del mundo.” Esta idea de estandarización cultural es precisamente lo que cultiva la desconfianza de muchas personas en los procesos de libre comercio inducidos por la globalización. Como máxima autoridad en el comercio internacional, la OMC ha sido asociada crecientemente con la globalización y las posibles desventajas relacionadas con el impulso del libre comercio entre las naciones.

III.II ESCENARIO DE LA INVESTIGACION

1. Organización Mundial del Comercio

A. Reseña Histórica

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional. (Aragón)

La intención original era crear una tercera institución que, junto con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional. Más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso. Además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. (“Sito Web de la OMC”)

Antes de que concluyeran las conversaciones 23 de los 50 participantes decidieron en 1946 celebrar negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Acababa de terminar la segunda guerra mundial y esos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y el inicio de un proceso de eliminación de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos de la década de 1930.

Esa primera ronda de negociaciones dió origen a 45,000 concesiones arancelarias, que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial. Entre otras cosas, los 23 países acordaron aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC. Considerando que esto se debía hacer rápida y “provisionalmente” para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado. El conjunto de las normas comerciales y las concesiones arancelarias pasó a denominarse

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Entró en vigor en enero de 1948, cuando aún se seguía negociando la Carta de la OIC.

Aunque la Carta de la OIC fue finalmente aprobada en una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana en marzo de 1948, su ratificación por algunas legislaturas nacionales resultó imposible. La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. En 1950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que supuso prácticamente la muerte de la OIC. A pesar de su carácter provisional, el GATT siguió siendo el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Durante casi medio siglo, los principios jurídicos fundamentales del GATT siguieron siendo en gran parte los mismos que en 1948. En los primeros años, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles. Después, la Ronda Kennedy celebrada a mediados de 1960 dio lugar a un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo. La Ronda de Tokio, celebrada en 1970, constituyó el primer intento importante de abordar los obstáculos al comercio no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema. Finalmente, la Ronda Uruguay, que fue la octava y última, se celebró entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC y a un nuevo conjunto de acuerdos.

B. Solución de Diferencias

El procedimiento de solución de diferencias es considerado por la OMC como la piedra angular del sistema multilateral de comercio y una “contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial.” (Sitio Web de la OMC”) Es lógico que sin un medio de solución de diferencias el sistema basado en normas sería menos eficaz, puesto que dichas normas no podrían hacerse cumplir. Este procedimiento de la OMC hace hincapié en el respeto de la ley y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para concluir el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho.

Por otro lado, lo importante no es adoptar resoluciones; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias. En mayo de 2003 sólo en un tercio aproximadamente de los casi 300 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. (“Sitio Web de la OMC”) En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución “extrajudicial” o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

- *¿Cómo surgen las diferencias?*

Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al

sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos. (“Sitio Web de la OMC”)

Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento estructurado, con etapas claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del procedimiento. En el Acuerdo se hace énfasis en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses si se diera una apelación. Si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) se acelera en la mayor medida posible su solución.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía

bloquear la adopción. Esta resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, se prefiere que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. De ser así, la primera etapa es el proceso de consultas entre los gobiernos y, aún cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la realización de consultas y la mediación.

- *¿Cómo se resuelven las diferencias?*

La solución de diferencias es de la competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General bajo otra forma), integrado por todos los Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Vigila también la “aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución”. (“Sitio Web de la OMC”) A continuación se explica brevemente este proceso de solución de diferencias de acuerdo a los lineamientos establecidos por la OMC.

- *Primera etapa:* Consultas (hasta 60 días). Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.

- *Segunda etapa:* El grupo especial (hasta 45 días para la constitución del grupo especial, más seis meses para que éste concluya su labor). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial). Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los acuerdos invocados.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.

- *Antes de la primera audiencia:* Cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.
- *Primera audiencia:* El país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos: el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.
- *Réplicas:* Los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.
- *Expertos:* Cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.
- *Proyecto inicial:* El grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.
- *Informe provisional:* A continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

- *Reexamen*: El período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.
- *Informe definitivo*: Se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.
- *El informe se convierte en una resolución*: Transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

2. La Trayectoria del Banano en el Comercio Mundial

El banano es uno de los más importantes y fascinantes cultivos. Los científicos lo describen como “una planta herbácea monocotiledónea” (Ploetz) que se originó en el sureste de Asia. Se cree que todas las plantaciones sembradas en la actualidad han sido seleccionadas de híbridos naturales de

esta región, por los primeros granjeros. De hecho, Norman Simmonds propone que el banano fue uno de los primeros cultivos domesticados por el ser humano. En su obra acerca de los inicios de la agricultura en el sureste de Asia, él concluye: "Parece una afirmación razonable decir que el banano se desarrolló conjuntamente con la agricultura sedentaria primitiva del área en mención, hace, más o menos, unos diez mil años". (citado en Ploetz)

Hoy en día, el banano es una de las frutas más populares. Sin embargo, es simplemente vista como un postre o como acompañante de los cereales en la mayoría de los países desarrollados, por lo que es un producto agrícola muy importante. Luego del arroz, trigo y leche, es el cuarto alimento más valioso nutricionalmente. En relación a las exportaciones, se ubica también en el cuarto lugar dentro de los productos agrícolas, siendo la fruta más significativa, con un comercio de US\$2,500 millones anuales. Teniendo en cuenta que de las 86 millones de toneladas producidas anualmente en el mundo, solamente el 10% se destina al comercio internacional. La mayoría del resto de la producción es vendida en mercados locales de África, Asia y América (el consumo per cápita de banano en las tierras altas de Uganda es de 200 kg por año). Para la mayoría de estos consumidores domésticos, el banano y el plátano son alimentos básicos que aportan con gran parte de los requerimientos nutricionales, en cuanto a carbohidratos, fibra, vitaminas A, B6 y C, potasio, fósforo y calcio. (Ploetz)

El banano es un producto sumamente importante para las economías de los países en desarrollo. Sin embargo, muchos aspectos están involucrados

para convertirlo en un producto muy “sensible” a nivel internacional, no sólo en el campo económico, sino también en el campo ambiental, político y social.

Durante las últimas décadas del siglo XX, el sector exportador del banano mostró gran dinamismo al mismo tiempo que sufrió cambios estructurales importantes. El banano enfrentó retos como la evolución en los patrones de preferencias del consumidor y los canales de distribución de productos alimenticios, también las sucesivas reformas del Régimen Bananero de la Unión Europea, seguido por la controversial disputa a través de la OMC.

A. Origen e Historia

Existe un extenso número de referencias históricas a cerca del banano. Este es mencionado en antiguos textos griegos, romanos y chinos. Se cree que la primera referencia escrita sobre el banano se dio cerca del año 500 A.C., y muchos horticultores proponen que ésta fue la primera fruta en la Tierra.

El origen del banano se encuentra en el sureste asiático, en las junglas de Malasia, Indonesia y Filipinas, donde aún crecen muchas variedades de bananos silvestres. Desde ese entonces, la fruta viajó con la población humana. Se ha demostrado que los primeros europeos en encontrar el banano fueron los ejércitos de Alexander El Grande, mientras acampaban en India en 327 A.C. Seguidamente los árabes introdujeron la fruta a África, y son los africanos quienes se acreditan por otorgarle el nombre que hoy conocemos puesto que la palabra “banana” se deriva de la palabra “dedo” en árabe. (“Banana.com”) El banano también fue llevado a las Islas Canarias por los portugueses. Durante

estos viajes, éste continuó evolucionando y diversificándose, perdiendo gradualmente sus semillas.

Cuando los exploradores españoles y portugueses viajaron al Nuevo Mundo, llevaron el banano consigo. En 1516, Tomás de Berlanga navegó hasta Santo Domingo, llevando raíces de la fruta. A partir de ese momento el banano se esparció por los países del Caribe y Latinoamérica.

El comercio internacional del banano inició a finales del siglo XIX. Anterior a esa fecha, europeos y norteamericanos no tenían la posibilidad de disfrutar de la fruta debido a la inexistencia de transporte apropiado para este producto. Sin embargo, el desarrollo del ferrocarril y los avances tecnológicos que hicieron posible la refrigeración en el transporte marítimo, contribuyeron a que el banano se convirtiera en la fruta de comercialización mundial de mayor importancia.

B. Características del Mercado

El banano es el producto principal en el comercio mundial y la fruta más popular en el mundo. Según estimaciones estadísticas del Fondo de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), el total de exportaciones de banano en el mundo fue de 14.7 millones de toneladas durante el 2002. Las estadísticas mostraron también un incremento en la producción de la fruta durante las últimas décadas (de un 18% en los años 1960 y 1970, a alrededor de un 22% en la década de 1990).

Un aspecto importante del mercado internacional del banano es su alto carácter regional. Esto se debe a que la industria del banano representa una

fuerza importante de ingresos, empleo y ganancias de exportación para las naciones exportadoras las cuales son principalmente países en desarrollo Latinoamericanos y del Caribe, así como algunos países en Asia y África.

De acuerdo a una publicación de la FAO sobre la economía bananera en el mundo, mientras las exportaciones mundiales de banano son valuadas en un total mayor a los US\$4 billones anuales, convirtiéndose claramente en una fuente vital de entradas para muchos países, es a nivel local y regional donde se establece un fuerte lazo entre los ingresos generados gracias al banano y la seguridad de alimentación en el hogar. Los volúmenes de exportación o cambios de precios traen como consecuencia cambios en los ingresos generados por aquellos empleados directamente en la producción bananera. Además, industrias secundarias y terciarias y sus empleados sienten también los impactos de estos cambios. (The World Banana Economy)

3. La Determinación Política de la UE

En 1975 los países de Europa que habían tenido colonias en África, el Caribe y el Pacífico, suscribieron en la ciudad africana de Lomé (Togo) el llamado Protocolo de Lomé por el cual Europa se compromete a extender un sistema de subsidio preferencial para el cultivo del banano que exportaban sus países.

Anterior al año 1993, los productores de banano de América Latina representados en empresas tan grandes como Chiquita Banana de los Estados Unidos; abarcaban mas del 40% del mercado europeo. A pesar de Europa haber

firmado aquel protocolo, la exportación no se veía afectada. Sin embargo, ese año la Unión Europea afianzó su sistema preferencial e hizo macro el Protocolo de Lomé en un acuerdo conocido como el “Régimen Bananero de la Unión Europea”. Ese régimen consta, entre otras partes, de dos puntos muy importantes. El primero, impone cuotas a la importación del banano que exportan los países que están fuera del Protocolo de Lomé; y el segundo legitima un sistema de licencias preferenciales para los mercados europeos que importan la fruta de sus ex colonias de África, el Caribe y el Pacífico.

Entre otras regiones, los beneficios cubren el banano proveniente de Canarias, de Islas Azores, territorios de España y Portugal, respectivamente. De las Islas del Caribe Angloparlante y de la francofonía, además de África y el Pacífico. La explicación para tomar tal decisión es el cumplimiento de compromisos políticos con estas naciones.

Otro de los objetivos de la organización del Mercado Común en lo que respecta al banano era compartir el peso de la protección entre todos los consumidores de la Comunidad (hasta entonces únicamente los consumidores de ciertos países compartían este peso, lo que iba particularmente en detrimento de Alemania, cuyo consumo de banano per cápita es uno de los más altos). La mayoría de las operaciones de las grandes empresas transnacionales, como Chiquita, Dole y Del Monte, se realizaba precisamente en Alemania (el mercado alemán, a diferencia de otros, era casi exclusivamente un mercado del "banano dólar", o sea, banano producido en Latinoamérica).

La Organización del Mercado Común del Banano estipuló en 1993 que se estableciera una cuota de 2,5 millones de toneladas para las importaciones de terceros países y de países que no fueran los ACP tradicionales. Las importaciones que excedieran esta cuota quedaban sujetas al pago de un alto arancel. Se consideró ofrecer asistencia compensatoria a los productores de la Comunidad basada en reducciones del precio de mercado, así como la asistencia estructural para mejorar los niveles de competitividad de la producción.

El aspecto más polémico de la Organización del Mercado Común del Banano, cuyos efectos negativos impactan particularmente a transnacionales como Dole, Chiquita y Del Monte, es el establecimiento de un sistema de distribución de cuotas de importación orientado a crear "asociaciones" entre los productores de la Comunidad y los importadores de la zona del dólar. Este mecanismo pretende garantizar un mercado para 30% de la producción de la Comunidad, que es la parte atribuida a los operadores que trabajan con banano de los países ACP tradicionales, mientras que sólo 66.5% es destinado a las importaciones de terceros países y de países que no sean los ACP tradicionales; es decir, la parte atribuida a los importadores que operan en Alemania y los países de Europa del Norte. El 3.5% restante se reserva para nuevos operadores. A su vez, las licencias de importación se dividen entre los diversos eslabones de la cadena: en el caso del banano de la Comunidad, se asigna 57% al sector productor-exportador, 15% a los importadores y 28% a quienes maduran el producto.

IV. ANALISIS DE RESULTADOS

IV.I LA OMC EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Tanto la producción como el crecimiento del comercio mundiales sufrieron una intensa desaceleración en 1998 cuando las exportaciones del Japón y Asia Oriental se desplomaron por primera vez desde 1974 (primera crisis del petróleo). Todas las regiones y todas las grandes categorías de productos se vieron afectadas por la desaceleración. Por primera vez en más de una década cayó la parte de los países en desarrollo en el comercio mundial.

Cerca de dos terceras partes de las economías del mundo registraron una disminución de sus ganancias por exportación en unos resultados que fueron los peores observados durante la década de 1990. Los indicadores preliminares apuntan a una detención de la desaceleración del comercio mundial en los primeros meses de 1999 seguida de una aceleración del crecimiento en el segundo trimestre. La expansión del comercio y la producción mundiales sufrió una intensa desaceleración en 1998.

El comercio de mercancías aumentó únicamente en un 4% en volumen, es decir, en una tasa considerablemente inferior a la mitad del crecimiento registrado en el año anterior (más del 10%), pero que todavía duplicaba la registrada para la producción de mercancías. (Estadísticas del Comercio Internacional - 1999) Esto puede ser observado en la tabla siguiente.

Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías por principales grupos de productos, 1990-98

(Variación porcentual anual)

	1990-98	1996	1997	1998
Exportaciones mundiales de mercancías	6,5	6,0	10,5	4,0
Productos agropecuarios	4,0	4,5	5,5	-0,5
Productos de las industrias extractivas	5,5	6,0	8,5	5,5
Manufacturas	7,0	6,0	12,0	3,5
Producción mundial de mercancías	2,0	3,0	4,5	1,5
Agricultura	2,0	3,5	2,5	0,0
Industrias extractivas	2,0	2,5	3,5	1,5
Industrias manufactureras	2,0	3,0	5,5	1,5
PIB mundial	2,0	3,0	3,0	2,0

Nota: La producción mundial de mercancías difiere del PIB mundial porque no incluye los servicios y la construcción. El PIB mundial se ha calculado utilizando coeficientes de ponderación basados en el PIB a los precios y los tipos de cambio de 1990.

Tabla 1. "Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías por principales grupos de productos, 1990-1998" Fuente: OMC

La actividad manufacturera registró la mayor reducción de su tasa de crecimiento lo que refleja en gran medida la disminución de la producción de Asia. No obstante el crecimiento de la producción manufacturera también dio signos de flaqueza en América del Norte y Europa Occidental. La producción agrícola se estancó en general ya que los incrementos de América del Norte, América del Sur, África y Oceanía quedaron compensados por las disminuciones registradas tanto en las economías de transición como en Europa Occidental.

Las exportaciones estadounidenses de productos básicos agrícolas disminuyeron ligeramente, mientras que las de Europa Occidental aumentaron en una proporción mínima, según las estimaciones. El comercio de productos manufacturados, que constituye el motor tradicional de la expansión del comercio mundial, se incrementó apenas en un 3.2%, que representa una de las

tasas más bajas registradas durante toda la década de 1990 y una marcada reducción con respecto al 12% de expansión de 1997.

Desde una perspectiva regional, una disminución de dos dígitos en las importaciones de manufacturas en Asia y la reducción de la tasa de crecimiento en América Latina contribuyeron sustancialmente a esa tasa históricamente baja de crecimiento del comercio de productos manufacturados. El valor de las exportaciones mundiales de mercancías disminuyó en un 2% en 1998 y ascendió a US\$5.27 billones. (Estadísticas del Comercio Internacional - 1999) (Ver Tabla 2)

Crecimiento del valor de las exportaciones mundiales por principales grupos de productos, 1990-98					
<i>(Miles de millones de dólares y variación porcentual interanual)</i>					
	Valor		Cambio Interanual		
	1998	1990-98	1996	1997	1998
Exportaciones mundiales de mercancías^a	5.270	6,0	5,5	3,5	-2,0
Productos agropecuarios	553	4,0	3,0	-2,0	-5,0
Productos de las industrias extractivas	502	1,0	17,5	2,5	-20,0
Manufacturas	4.010	7,0	4,0	5,0	0,5

^a Incluidos productos no especificados.

Tabla 2. "Crecimiento del valor de las exportaciones mundiales por principales grupos de productos, 1990-1998" Fuente: OMC

La crisis financiera asiática, que se desencadenó en 1996 en Tailandia se extendió rápidamente a otros países de la región influyendo en el comportamiento de los inversores en general, en esos y en otros países en desarrollo y economías en transición, en particular en Rusia a mediados de 1998 y posteriormente en el Brasil. La producción y el empleo disminuyeron

considerablemente en los países más directamente afectados, lo que a su vez afectó negativamente al comercio de sus participantes y, como consecuencia del pronunciado descenso de los precios de los productos básicos, al comercio de muchos otros países en desarrollo.

Años atrás, se podría haber tomado este tipo de acontecimientos como justificación para imponer obstáculos a la importación, en un esfuerzo por limitar las consecuencias internas y por hacer recaer la carga de la crisis en los interlocutores comerciales. Esto probablemente provocaría la adopción de contramedidas y, por consiguiente, el agravamiento del cambio desfavorable de la unión. Sin embargo, esta grave crisis se desencadenó en el marco de la OMC, esto es, del sistema multilateral de comercio fortalecido creado por los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Ese sistema y el compromiso de los gobiernos, contribuyó a que los mercados permanecieran abiertos, lo que facilitó el ajuste y constituyó un elemento decisivo para la recuperación de la crisis asiática.

Al rechazar el proteccionismo, los países más afectados por la crisis, junto con sus compañeros comerciales, mostraron confianza en el sistema multilateral de comercio. Un aspecto notable de esta situación es que los Miembros de la OMC se hayan abstenido de recurrir a las nuevas medidas “legales” de protección. Aunque la mayoría de los países directamente afectados por la crisis tenían aún un margen considerable para aumentar los aranceles aplicados sin infringir sus niveles consolidados, en términos generales no lo implementaron. La mayoría de estos nuevos Miembros, así como muchos de los 30 países que en ese entonces habían solicitado su incorporación a la

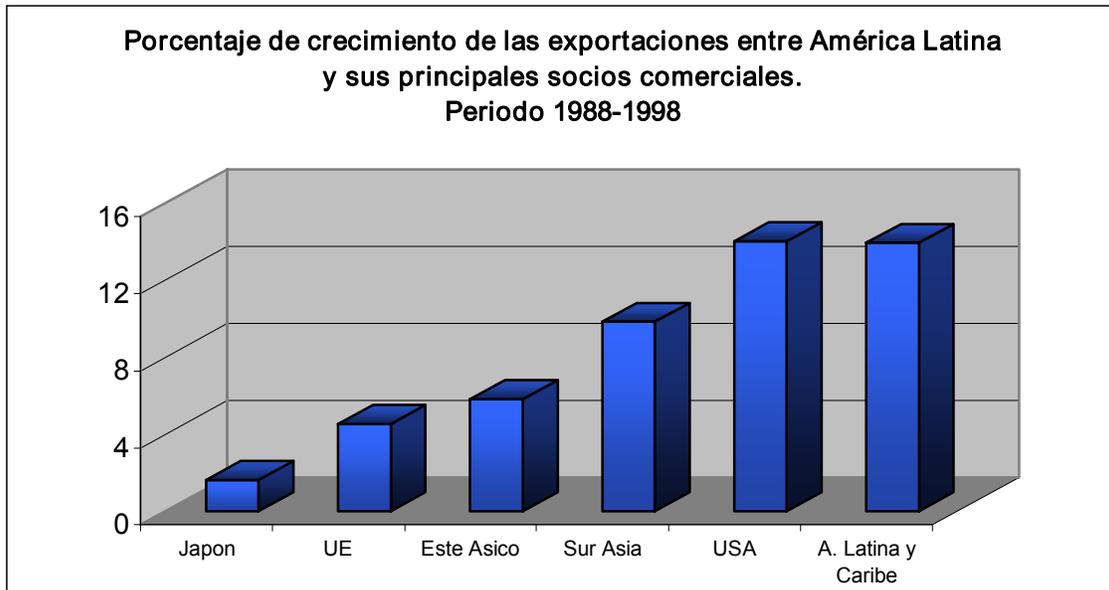
Organización, representaban países en transición de una economía de planificación centralizada a una economía de mercado que reconocen la contribución de la OMC al proceso de reforma interno.

Cada uno de los Miembros que se incorpora a la OMC se ha comprometido a aplicar las normas de la OMC y a liberalizar el comercio. Un rasgo característico es el gran alcance de las consolidaciones arancelarias (del 100% de las líneas en la mayoría de los casos), así como la apertura de los mercados con respecto a una amplia gama de servicios, incluidos los servicios de valor añadido y los servicios de telecomunicaciones básicas. Estos logros se dieron lentamente sin embargo contribuyeron en grande a la apertura comercial y a la búsqueda de un comercio internacional más libre y eficiente.

Muchos argumentos existen en oposición a la OMC alegando que es un mecanismo neoliberal que promueve la globalización y el enriquecimiento de las potencias mundiales a costa de los países en desarrollo, o que defiende principalmente los intereses de las grandes corporaciones multinacionales de los Estados Unidos. También se expone que a casi diez años de haber entrado en vigencia la OMC, ningún país en desarrollo como los Latinoamericanos, se ha beneficiado de dicha organización y de su participación como principal autoridad en el comercio mundial.

Sin embargo un aspecto interesante a considerar es el hecho de que, si la OMC sirve principalmente los intereses de grandes corporaciones estadounidenses y de las economías desarrolladas, entonces ¿por qué se han unido libremente a la Organización 148 países incluyendo China? Un ejemplo

ilustrado en el siguiente cuadro, muestra como las exportaciones de América Latina se ven beneficiadas por el crecimiento del libre comercio y la disminución de barreras comerciales durante un periodo de 10 años. El mayor crecimiento se observa apenas cuatro años después de establecida la OMC.



Cuadro 1. "Porcentaje de crecimiento de las exportaciones entre América Latina y sus principales socios comerciales" Fuente: SICE

Exploremos el caso de China. Durante décadas, este país asiático permaneció con las puertas cerradas al resto del mundo, dejando a las compañías internacionales únicamente con el sueño de penetrar los bordes del país más poblado del mundo. A partir de 1979, su nuevo gobernante DENG Xiaoping, decidió tomar un acercamiento de apertura comercial, evolucionando lentamente de una economía centralizada característica del régimen comunista, a un sistema más orientado hacia el libre mercado.

Los resultados se hicieron visibles cuando en 1989 las empresas estatales producían únicamente un 56% del total de la industria china, comparado con un 73% en 1983. De manera similar, la internacionalización de la economía trajo como resultado un incremento en las exportaciones las cuales pasaron de US\$22 billones en 1983 a US\$53 billones en 1989, y la inversión directa en el país aumentó de US\$0.6 billones a un sorprendente US\$34 billones trayendo consigo infraestructura y empleos que tanto carecía el país. (Sachs et al.)

A la luz de tan notables logros, después de una larga espera y el esfuerzo tenaz del país por implementar un proceso de globalización económica y apertura comercial con el fin de acoplarse a los requerimientos de membresía de la OMC, China es admitida en la Organización Mundial del Comercio el 11 de Diciembre del 2001. A finales del 2003, la producción de bienes en el país había cuadruplicado aquella de 1979 y la población en general experimentó mejoras dramáticas en la calidad de vida. Ese mismo año, China se coronó como la segunda economía más grande del mundo después de los Estados Unidos, con un Producto Interno Bruto de US\$6.449 trillones. (World Fact Book) Hoy en día, China sobrepasa a los Estados Unidos en el consumo de cada producto alimenticio básico y energía y se asegura su lugar en el mundo como un gigante en materia de comercio internacional y una economía que crece a paso rápido y constante.

China representa un sólido ejemplo de cómo la apertura comercial y el libre comercio puede beneficiar a un país no sólo en aspectos económicos sino

en cuestiones de eficiencia y calidad de vida. Al promover el libre comercio entre las naciones del mundo y brindar las bases para que negociaciones de esta índole tengan lugar, la OMC juega un papel de gran importancia en la búsqueda de un intercambio comercial justo y ordenado entre sus países miembros.

Otra de las contribuciones de la OMC al comercio internacional en materia de transparencia, se observa en el beneficio que representa el que las reglas se apliquen por igual a países ricos y pobres. Cuando los Estados Unidos bloqueó la importación de ropa interior proveniente de Costa Rica, éste apeló a la OMC y ganó. Poco después Estados Unidos tuvo que levantar la restricción. Es bastante probable que sin la OMC, Costa Rica no hubiera tenido influencia alguna en Washington, de ahí la importancia de que exista una organización como la OMC con un organismo como el de Solución de Diferencias que permita a los países exponer sus desacuerdos y disponer de un organismo mediador.

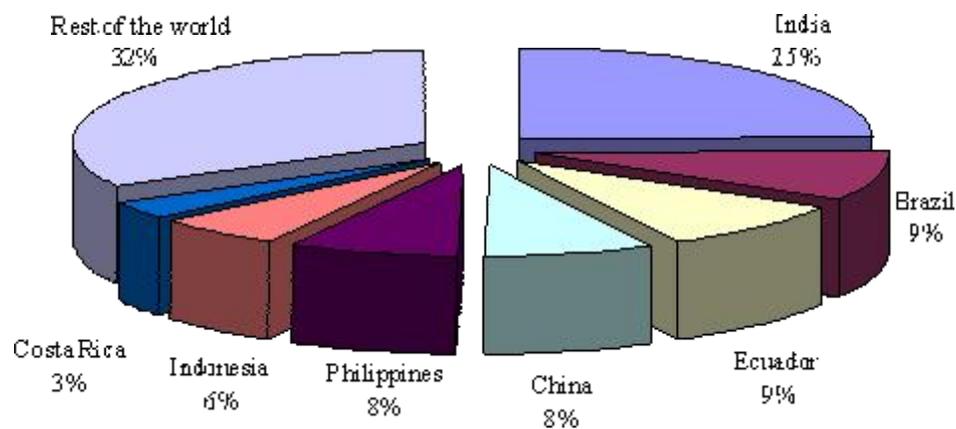
IV.II PATRONES COMERCIALES DEL BANANO

1. Producción

Como es el caso de la mayoría de productos tropicales, debido a las condiciones climáticas especiales necesarias para cultivar el banano, éste es producido principalmente en países en desarrollo. De hecho, cerca del 98% de la producción mundial se realiza en países en desarrollo. Por el contrario, los países desarrollados son el destino principal de las exportaciones de la fruta.

Al año 2003, se encontró un total de 123 países productores de banano, Sin embargo, la producción, al igual que la exportación e importación de banano se encuentran altamente concentrados en unos pocos países. En ese mismo año se demostró que el 75% del total de la producción se concentraba en los 10 países productores más importantes. Solamente India, Ecuador, Brasil y China produjeron la mitad del total de bananos.

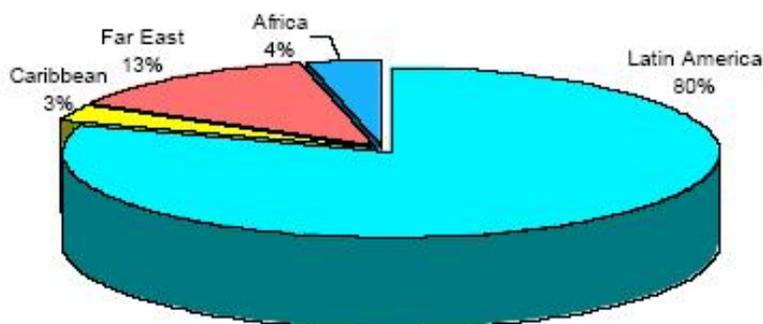
La concentración de la producción del banano ha incrementado a través del tiempo, aunque mostrando una distribución regional diferente. Hasta los años ochenta se observó como América Latina y el Caribe dominaron la producción de la fruta, luego la región asiática tomó la ventaja durante la década de los noventa, mientras que los niveles de producción africanos se mantuvieron estables. El gráfico a continuación muestra en promedio, la distribución de la producción del banano en el mundo.



Cuadro 2. "Distribución de la producción bananera mundial. Promedio durante el periodo 1999-2003" Fuente: UNCTAD

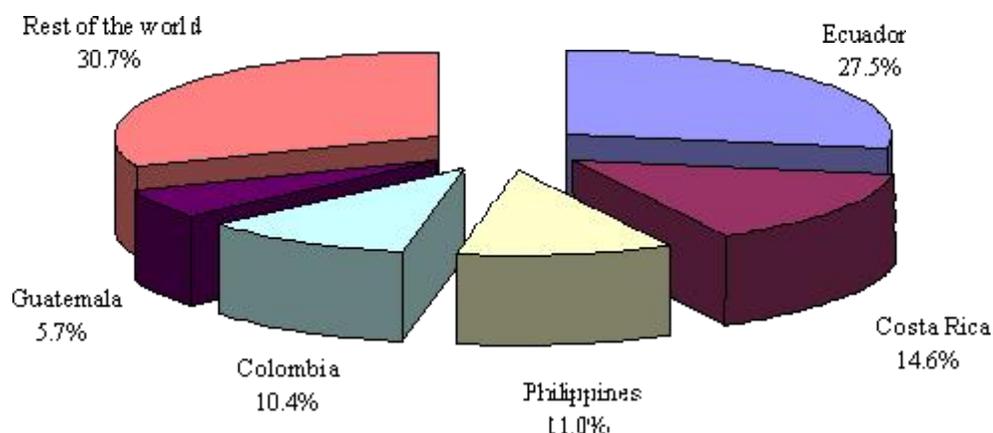
2. Exportación

Las exportaciones mundiales de bananos también presentan un alto nivel de concentración, con los países en desarrollo a la cabeza de dichas exportaciones. Únicamente América Latina y el Caribe realizaron el 80% del total de las exportaciones en el 2002, donde los cuatro principales países exportadores (Ecuador, Filipinas, Costa Rica y Colombia) fueron responsables de cerca de dos tercios de esas exportaciones. Ecuador por sí solo provee más del 30% de las exportaciones de bananos del mundo. Aproximadamente 8 de cada 10 bananos exportados tienen origen en América Latina. (Cuadro 3) Aún así, como se anotó anteriormente, la participación Latinoamericana y Caribeña se vio levemente reducida en los noventa, donde la participación de las exportaciones Asiáticas creció.



Cuadro 3. "Distribución de exportaciones de banano por continente. Promedio 1998-2000"
Fuente: FAOSTAT

En gráfico que se muestra a continuación, revela la distribución del porcentaje de las exportaciones bananeras por país. Este porcentaje ha sido promediado durante el periodo comprendido entre los años 1998 y 2002.



Cuadro 4. "Distribución de la exportación bananera mundial. Promedio durante el periodo 1998-2002" Fuente: UNCTAD

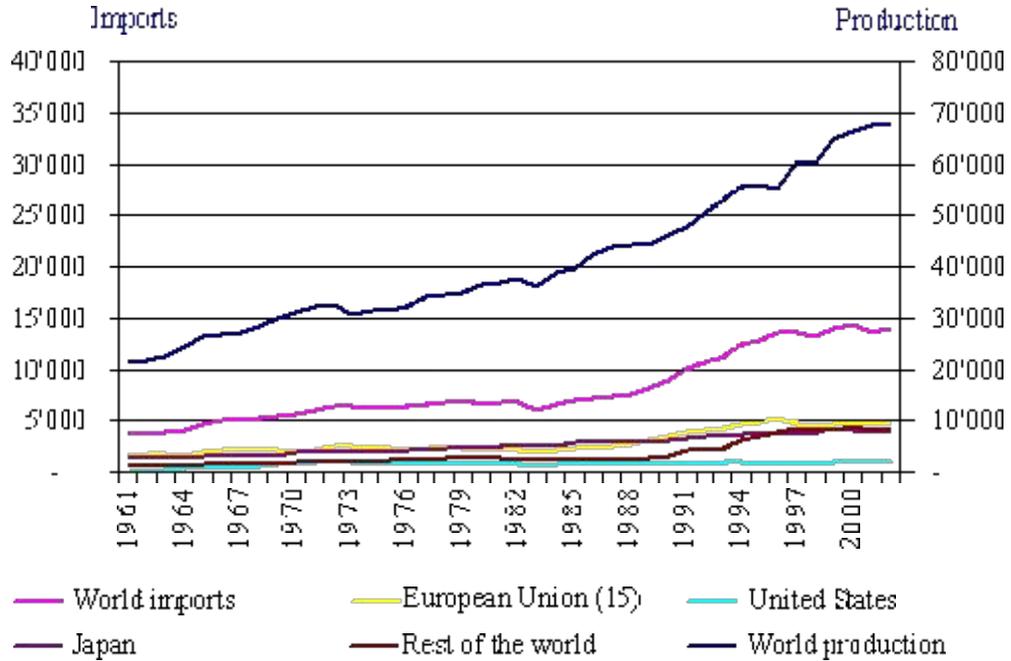
Analizando la dependencia en los ingresos generados mediante las exportaciones de banano, se obtienen resultados interesantes. Para grandes exportadores de banano como Ecuador y Costa Rica, las exportaciones de la fruta representaron un 16.7% y un 23.1% respectivamente del total de sus exportaciones en el 2000. De acuerdo con información emitida por la FAO, los mayores niveles de dependencia en las exportaciones del banano se encuentran en las Islas Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, donde el banano llega a representar hasta 49.6% del total de sus exportaciones anuales. Con esta información se puede deducir la importancia de un régimen comercial del banano estable entre los países productores y sus socios compradores en el

mundo. Una disrupción en este proceso traería consecuencias devastadoras para la economía del país productor principalmente.

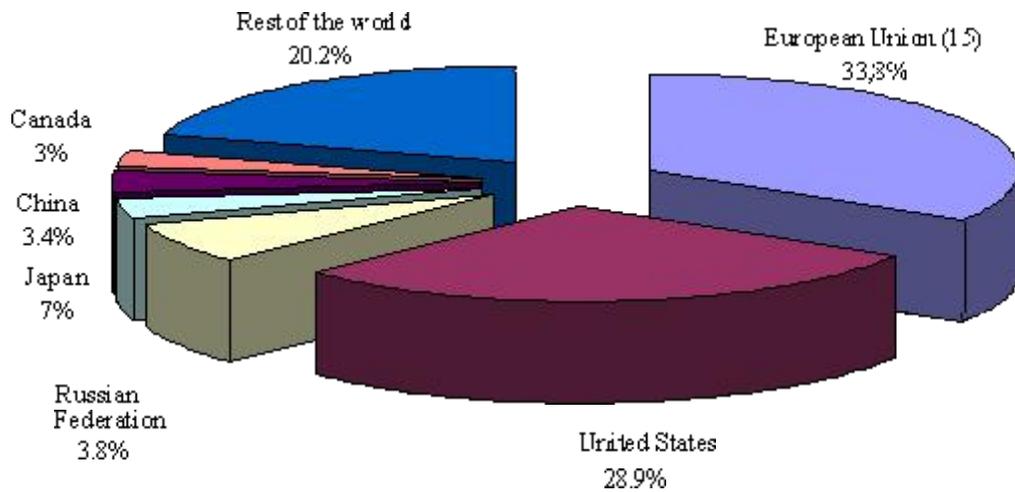
3. Importación

El banano es importado principalmente por la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón, los cuales realizan cerca del 70% de las importaciones mundiales. A pesar que la concentración geográfica de las importaciones permanece alta, análisis de información sobre importaciones realizado por la FAO muestra una tendencia hacia la diversificación de los mercados de destino del banano, particularmente durante la década de los noventa.

El fenómeno descrito anteriormente, se muestra mediante la evolución de las importaciones del resto del mundo, lo cual puede ser observado en el Cuadro 5 a continuación. Este refleja la creciente importancia de mercados emergentes como lo son la Federación Rusa, China o los países de Europa Oriental, como destino de las exportaciones de banano. Mientras que durante las últimas décadas todas las regiones importadoras han incrementado sus importaciones de banano, es posible apreciar cierto estancamiento en el volumen de las importaciones de la Unión Europea durante la década de los noventa.



Cuadro 5. "Evolución de la producción mundial y comercio internacional del banano (1961-2002)" Fuente: UNCTAD

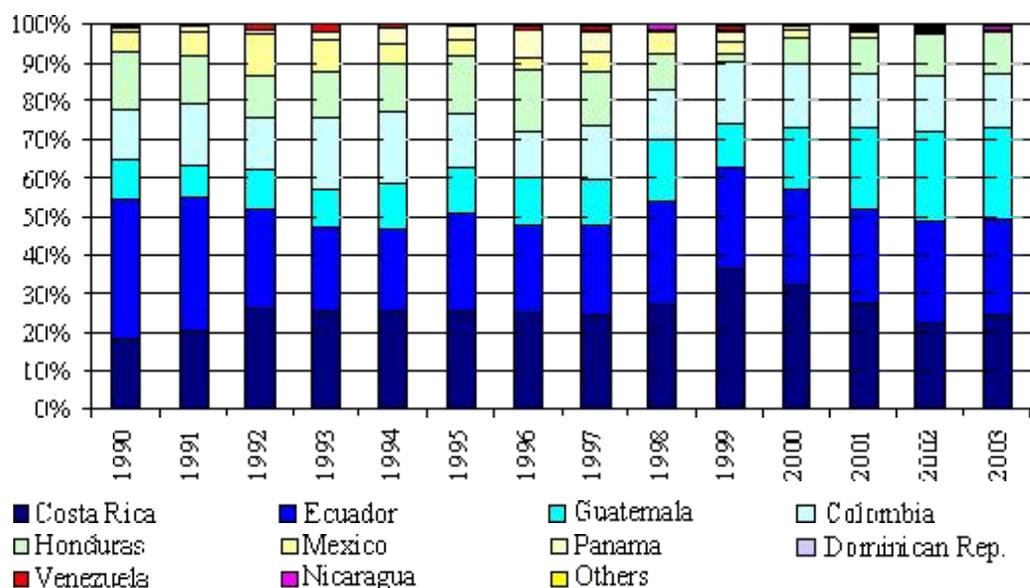


Cuadro 6. "Distribución de las importaciones de banano. Promedio 1998-2002" Fuente: UNCTAD

4. Dirección del Comercio

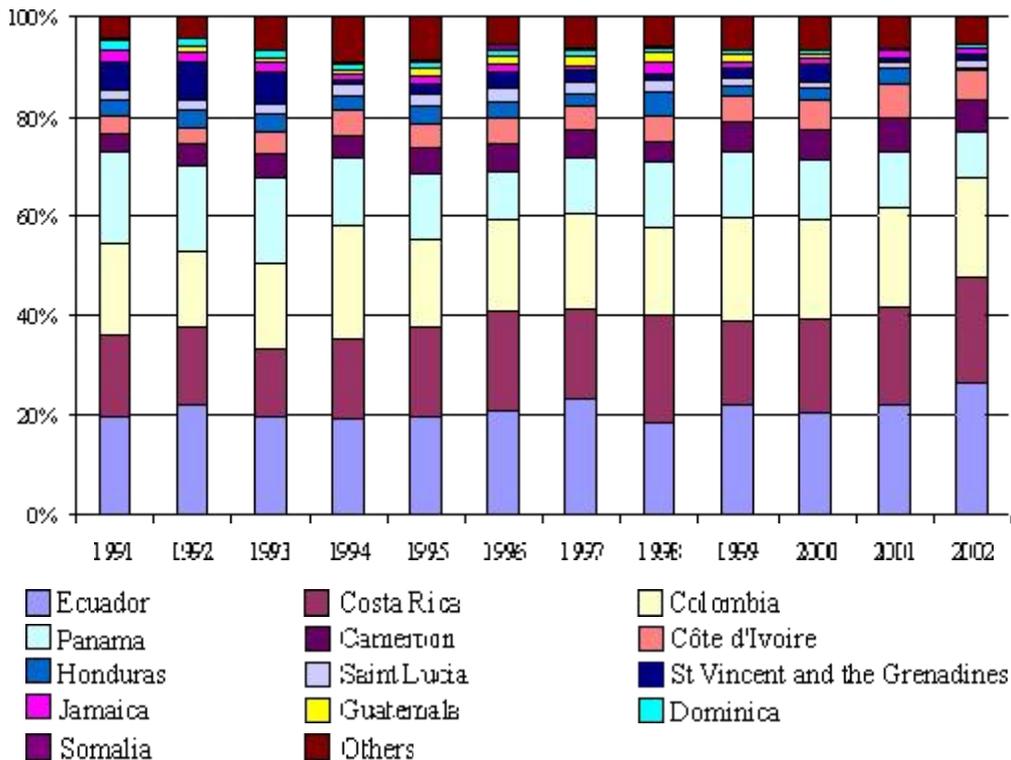
Con respecto a la dirección del comercio del banano, es importante tomar en cuenta que, debido a la importancia de los diferentes regímenes de importación del banano en los diferentes países consumidores, el comercio mundial del banano posee un claro carácter regional. Ellos han conducido a la diferenciación entre mercados preferenciales y al mismo tiempo han abierto mercados para el banano, sin embargo, todo esto ha venido cambiando de alguna manera en los años noventa.

Los costos de transporte y tiempo en la distribución del banano también juegan un papel importante en la fragmentación regional del mercado. Las importaciones del producto por parte de los países de América del Norte, vienen desde Centro y Sur América en términos de “mercado abierto”, es decir, sin restricciones de cantidad o tarifas.



Cuadro 7. “Distribución geográfica de importaciones de banano estadounidenses” Fuente: UNCTAD

Tradicionalmente, las importaciones de banano de la Unión Europea han tenido diferentes procedencias: primero, de producción española (Islas Canarias), Francia (Islas Guadalupe y Martinique), Grecia y Portugal; segundo: países de África, Caribe y el Pacífico, cuyas exportaciones han gozado de acceso preferencial al mercado europeo, y finalmente de países Centro y Sur Americanos. Sin embargo, a partir de 1990, los patrones de comercio de banano de la UE ha sufrido de incertidumbre debido a la introducción del Régimen del Banano y sus diferentes modificaciones que resultaron de la disputa tratada por la OMC.



Cuadro 8. "Distribución geográfica de bananas importadas por la UE" Fuente: UNCTAD

Finalmente, con respecto a Japón, el tercer mercado más importante después de los Estados Unidos y la Unión Europea, la mayoría de sus bananos provienen de Filipinas. Sin embargo, Ecuador ha incrementado sus exportaciones en años recientes a este mercado en su búsqueda de mercados alternativos a la EU, en respuesta a las incertidumbres creadas por el Régimen del Banano. En contraste, el mercado de las importaciones bananeras de Japón es bastante concentrado, con dos países que proveen casi el 90% del banano como se observa en el gráfico siguiente.



Cuadro 9. "Distribución geográfica de las importaciones de banano de Japón" Fuente: UNCTAD

Como principal exportador de banano del mundo, la participación en el mercado de Ecuador se encuentra cada vez en aumento. Las exportaciones de

la fruta ascendieron de un millón de toneladas en 1985 a 3,6 millones de toneladas en el 2000 lo cual equivale a un porcentaje de crecimiento anual de 9%, el más alto entre los países productores de banano. (Ver Tabla 4)

**Promedio de exportaciones bananeras de Ecuador según su destino
(en tonelada métrica y porcentaje)**

	1988-1990	%	1998-2000	%
Estados Unidos	916,379	55	1 075,184	32
Canadá	149,388	9	136,235	4
Unión Europea	343,771	21	645,510	19
Otros países europeos	955	0	171,202	5
Europa Oriental	1,428	0	81,604	2
Antigua Unión Soviética	17,703	1	394,244	11
América del Sur	80,887	5	428,640	13
Medio Oriente	45,315	3	125,077	4
Japón	93,501	6	188,708	6
Otros países asiáticos	7,959	0	163,561	5
TOTAL	1,657,286	100	3 409,965	100

Tabla 3. "Promedio de exportaciones bananeras de Ecuador según su destino." Fuente: FAO

Como se puede observar en la tabla anterior, durante el periodo 1998-2000 las exportaciones bananeras de Ecuador hacia la Unión Europea decrecen en porcentaje, esto debido a las cuotas de importación establecidas por la EU para en banano Latinoamericano. Sin embargo, esta baja es compensada con la apertura de otros mercados como el de la antigua Unión Soviética y otros países asiáticos incluyendo China, los cuales en 1988 representaban un mínimo de las exportaciones de banano ecuatorianas. Es posible que de esta misma

forma, Ecuador siga buscando nuevos mercados para su banano de manera que los porcentajes de exportación lleguen a un mayor equilibrio entre los mercados.

IV. III LA GUERRA DEL BANANO

1. Antecedentes: El Mercado Europeo del Banano

Antes del nacimiento de un Mercado Europeo único, las políticas de importación de banano en la Comunidad Europea variaban considerablemente entre los diferentes países. Por ejemplo: en Alemania las importaciones eran exentas de impuestos, aquí los precios eran más bajos y el consumo per cápita mayor que en cualquier otro país de la Comunidad. Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo y Holanda aplicaban una tarifa del 20% para las importaciones de bananos de la zona dólar. Francia, España, Grecia y Portugal producían banano dentro del país pero también importaban la fruta de los países ACP y de la zona dólar sujeta a un impuesto del 20%. Finalmente Italia y el Reino Unido importaban de los países ACP e imponían una tarifa del 20% al banano proveniente de Latinoamérica.

Es evidente que esta política de proteccionismo resultaba costosa tanto para los consumidores de la Comunidad Europea como para los productores de las zonas a las que se le aplicaba el impuesto de importación. Entre las posibles consecuencias económicas de este régimen se encuentra el alto precio que pagaban los consumidores de los mercados protegidos comparado con el precio de la fruta en los mercados abiertos como el de Alemania. También, los

consumidores de los mercados protegidos de la Comunidad pagaban más en márgenes de mercadeo. De igual manera, la aplicación de estas tarifas y los bajos precios del mercado resultarían en costos adicionales para los exportadores Latinoamericanos. Este sistema no sólo era ineficiente sino que se traducía en millones de dólares que los consumidores pagaban en exceso por el producto.

Con el nacimiento del Mercado Común Europeo en 1993, la Comunidad Europea estableció la Organización del Mercado Común del Banano o Régimen del Banano. En realidad, la nueva política consistía en permitir a los productores domésticos de la Comunidad Europea exportar el banano a los estados Miembros sin pagar impuestos de ninguna clase, definir cuotas para el acceso libre de impuestos del banano proveniente de los países ACP, imponer un sistema de licencias de importación para un volumen específico de banano proveniente de la zona dólar y limitar importaciones adicionales mediante tarifas excesivamente altas.

Cuotas establecidas por la “Organización del Mercado Común del Banano” de la Unión Europea

Origen	Límite	Arancel
Banano de la Comunidad	<u>854,000 tons.</u>	ninguno
Banano de ACP tradicional	<u>857,000 tons.</u>	ninguno
Países terceros y ACP no tradicionales	<u>2 553,000 tons.</u> Con cuota arancelaria (CA) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Costa Rica: 23,4% CA ▪ Colombia: 21,0% CA ▪ Nicaragua: 3,0% CA ▪ Venezuela: 2,0% ▪ Otros países del "banano dólar": 46,5% CA ▪ ACP no trad.: 90,000 tons. 	Incluidos en la cuota arancelaria (CA) 75 ECUS por t. para la zona del "banano dólar" y 0 ECUS para el "banano ACP" Fuera de la CA: 850 ó 750 ECU/ton.

Tabla 4. “Cuotas de Organización del Mercado Común del banano de la Unión Europea”

Fuente: SELA

El resultado de ese proteccionismo sobre el banano no benefició en nada a los productores de la fruta en las regiones sujetas al subsidio. Al contrario, por cada dólar que costó el programa, solo 7.5 centavos de dólar llegaba a los beneficiarios. Por ser un subsidio, esa política no detuvo el alza en los precios del banano que consume Europa, ni tampoco ayudó a disminuir el costo de producción en esas regiones. Lejos de eliminar en forma progresiva los niveles de dependencia, como era uno de los objetivos originales, los profundizó ya que los productores no modernizaron su forma de cultivo.

Quizá el aspecto más negativo de este régimen se encuentra en que el riguroso subsidio de la industria en las zonas protegidas impide que la misma se desarrolle de manera más eficiente y competitiva. Caso contrario ocurre con las

plantaciones en América Latina. En Ecuador y en regiones de América Central, la superficie plantada aumenta considerablemente, los suelos son más productivos y las plantaciones están mecanizadas, servidas por vías de ferrocarril. Existe suficiente irrigación y refrigeración de la fruta, control de calidad y una fuerza de trabajo organizada y con metas en la producción. Este progreso alcanzado en las plantaciones de América Latina, se debe en gran parte a las inversiones millonarias realizadas por las empresas transnacionales Dole, Chiquita y Del Monte entre otras, las cuales manejan la gran mayoría de la producción centroamericana.

Para tener una idea del progreso alcanzado en éstas plantaciones de América Latina, la productividad como consecuencia de la competencia está en 24 toneladas de banano por cada 4.5 hectáreas. Esto representa tres veces el rendimiento de cualquier territorio o nación de los llamados APC: África, Pacífico y el Caribe y consiste precisamente en el argumento principal que llevó a los Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio y su Organismo de Solución de Diferencias para solicitar intervención en el régimen de importación de banano impuesto por la Unión Europea.

2. Empresas Transnacionales Estadounidenses

La exportación de fruta fresca, como el banano, es un reto para cualquier empresa dada la naturaleza perecedera del producto. Es por eso que históricamente, las exportaciones a gran escala del banano se han desarrollado de la mano con el ferrocarril y el transporte marítimo. Por ser un producto

perecedero, el banano requiere un estricto control de la cadena de mercadeo en todas sus etapas, desde la producción hasta la venta final de la fruta al consumidor. Este control permite a las empresas garantizar un nivel de calidad necesario para que el producto llegue hasta los consumidores.

Gracias a la complejidad de este proceso es que, desde principios del siglo XX, el comercio del banano ha sido dominado por compañías verticalmente integradas que generalmente controlan la producción, empaque, embarque, importación y maduración de la fruta. La integración vertical permite a las empresas capturar un porcentaje más alto del total del valor agregado del producto, así como también permite que dichas empresas se beneficien de las actividades de servicio como lo son la embarcación, maduración y distribución, las cuales en sí brindan mayores ingresos que la producción por sí sola.

Las grandes compañías bananeras adquirieron carácter transnacional al establecer plantaciones en varios países y expandirse a lo largo de Centro América primeramente y luego América Latina. Lo que se escapa del conocimiento de muchos, es que esta expansión inició como una necesidad de asegurar la producción constante y sin contratiempos de la fruta.

En primer lugar, la producción bananera tienen lugar en áreas tropicales que son regularmente afectadas por desastres naturales tales como huracanes, fuertes lluvias e inundaciones. Además, el peligro de pestes es particularmente alto en climas húmedos y calientes y la planta del banano es especialmente susceptible a un gran número de enfermedades. Otros riesgos comprenden la inestabilidad política de los países productores, huelgas y demás conflictos

laborales. Eventualmente, las compañías transnacionales se beneficiaron grandemente de esta expansión ya que la producción y mercadeo de banano en grandes cantidades permite que las compañías transnacionales generen economías de escala en cada nivel de la cadena de mercadeo. De esta manera se reducen los costos unitarios de producción y transporte.

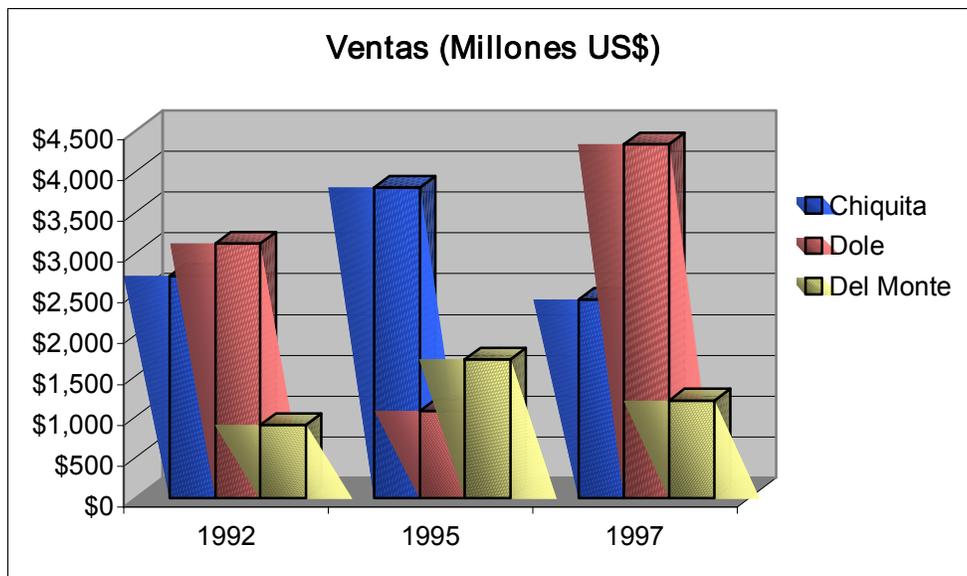
Las tres grandes transnacionales estadounidenses responsables por la mayoría de la producción y procesos de exportación del banano en América Latina son Chiquita, Dole y Del Monte. La siguiente tabla muestra cifras sobre el desempeño de dichas empresas al año 2001.

Desempeño de las tres principales Transnacionales exportadoras de banano (2001)

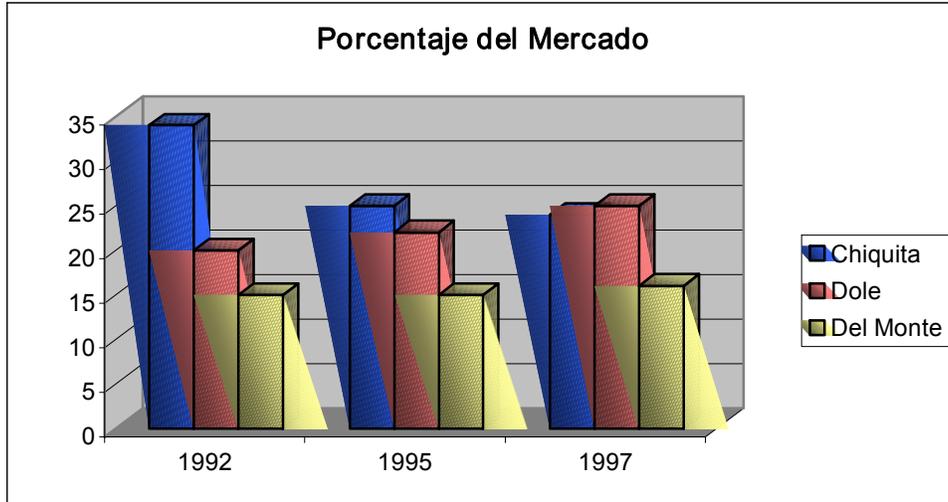
Desempeño económico (millones de US\$)	Dole	Del Monte	Chiquita
Ventas netas	4,400	1,930	1,900
Ingreso Neto	150	92.6	-119
Ventas netas de fruta y vegetales frescos	3,600	1,800	1,400
Ventas netas de banano	1,215	894	1,216
Importancia relativa			
Lugar que ocupa en Estados Unidos	1	3	2
Lugar que ocupa en la Unión Europea	2	3	1
Plantaciones en América Latina (hectáreas)	15,000	N/D	28,800
Número de empleados	33,000	25,000	26,000

Tabla 5. "Desempeño de las principales transnacionales exportadoras de banano (2001)" Fuente: Informes anuales de Dole, Del Monte, Chiquita. 2001.

Juntas, Chiquita, Dole y Del Monte, dominan el mercado mundial de comercio de bananos, con más de cien años de estar presentes en plantaciones bananeras de América Central y Colombia. Juntas, controlan el 65 por ciento de las exportaciones mundiales de la fruta. Los siguientes gráficos ilustran el progreso, en datos de ventas y porcentaje del mercado, de las tres compañías durante el periodo 1992, 1995, y 1997.



Cuadro 10. "Comparación de ventas" Fuente: Chiquita Brands, Dole Foods y Fresh Del Monte



Cuadro 11. "Comparación de porcentaje del mercado" Fuente: Chiquita Brands, Dole Foods, Fresh Del Monte

Al implementarse el Régimen del Banano de la Unión Europea en 1993, los países productores se vieron grandemente afectados, así como los tres gigantes del mercado (Chiquita, Dole, Del Monte). La empresa más afectada fue Chiquita, con pérdidas reportadas de US\$519 millones y una caída en el valor de sus acciones de US\$40 a US\$11. Como era de esperarse, la empresa apuntó como responsable a la Unión Europea y junto con los países productores Latinoamericanos, interpuso una demanda contra ésta ante la Corte Internacional de Justicia.

Todos los datos apuntan a que Estados Unidos se involucra en esta disputa no porque posea plantaciones de banano en su suelo que se vean afectadas por el régimen de la UE. Tampoco por el deseo de ayudar a los productores Latinoamericanos en su lucha, ni porque considere que dicho régimen proteccionista contradice las normas por las que se rigen los Miembros

de la OMC. Para este entonces existen ya muchos intereses políticos de por medio. Se especula inclusive que Chiquita Brands Inc. realizó donaciones por fuertes cantidades de dinero para las campañas electorales de ambos partidos políticos, Demócrata y Republicano, en su pelea por la Casa Blanca. Es así como Estados Unidos se involucra en la disputa que originalmente encabezaban los países Latinoamericanos productores de banano, contra la Unión Europea. A partir de este momento, el conflicto pasaría a ser llamado “la guerra del banano” entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

3. Desarrollo del Conflicto en el Marco de la OMC

La Organización del Mercado Común del Banano hizo que el mercado europeo experimentara una transformación que tuvo un fuerte impacto en el mercado internacional. Empresas que habían operado tradicionalmente en la zona del "banano dólar" comenzaron a hacer inversiones en África, estableciendo nexos con operadores de la zona de producción europea. El conflicto que se desarrollaría a continuación sirvió para poner a prueba la recién constituida OMC y la efectividad de su Organo de Solución de Diferencias como mediador en las disputas comerciales entre países.

En 1992 Costa Rica, Colombia, Guatemala, Nicaragua y Venezuela solicitaron que el GATT designara un primer grupo de expertos. Estos países se oponían a la protección de mercados ejercida por Francia, Grecia, Inglaterra, Italia, España y Portugal. En mayo de 1993, con base en los artículos XI y I del GATT, el grupo de expertos dictaminó que las cuotas y otros aranceles

preferenciales aplicados por varios países europeos eran ilegales. La Unión Europea bloqueó la aprobación de esta resolución durante un año en el Consejo de Representantes del GATT. En 1993, cuando la Unión Europea lanzó su Organización del Mercado Común del Banano, se ignoró completamente el dictamen del grupo de expertos del GATT.

La creación de esa Organización provocó que se solicitara la designación de un segundo grupo de expertos, petición formulada en esta ocasión por Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México. Dicho grupo de expertos dictaminó que la regulación europea violaba diferentes artículos del acuerdo del GATT y recomendó que la UE modificara derechos específicos, en particular los derechos preferenciales concedidos a los países ACP, así como las licencias de importación. En este momento el proceso de solución de diferencias se encuentra en su segunda etapa, en la cual los países demandantes solicitan la designación de un Grupo Especial el cual evalúa la situación y hace las recomendaciones pertinentes.

Sin embargo los representantes de la UE en Ginebra ignoraron una vez más esta resolución. Además, la Unión presentó también una apelación del dictamen del grupo de expertos, argumentando que Estados Unidos no era un país productor y, por lo tanto, no podía constituirse en parte de los procedimientos de arbitraje. Este argumento de la UE es bastante válido considerando que de hecho, los Estados Unidos no produce ni exporta banano. Más aún, como se analizó anteriormente, su motivación parece ser meramente de carácter político. En septiembre de 1997, la OMC rechazó la apelación

europea y confirmó la decisión del grupo de expertos. Esta decisión cuestiona seriamente el sistema mediante el cual la UE organizó el mercado del banano. La capacidad de respuesta europea, que contemplaba el pago de una indemnización a los países productores por los daños ocasionados o el cambio del sistema, se vio limitada significativamente porque Estados Unidos no estaba dispuesto a aceptar una compensación y exigía un cambio en el funcionamiento del mercado europeo. En esta determinación estadounidense no figura la opinión Latinoamericana y Estados Unidos emerge una vez más como líder de una causa que en toda realidad, no le pertenece.

El dictamen sobre la organización del Mercado Común del Banano no rechazaba del todo el sistema europeo con relación al mercado del banano. Más aún, consideraba legítimas las limitaciones de acceso al mercado de la UE, determinadas con base en el número de toneladas. En consecuencia, se aceptó la cuota de más de dos millones de dólares concedida al "banano dólar". Del mismo modo, la OMC aceptó el acceso privilegiado de los países ACP. Pero, por otra parte, lanzó un ataque contra el centro mismo del sistema de mercado europeo: el manejo de las licencias de importación, así como el recurso de conceder licencias de importación para el "banano dólar" como medida para compensar las pérdidas en caso de desastres climáticos.

El problema que se empieza a observar en este momento, no es la capacidad de la OMC para mediar en el conflicto, sino su inhabilidad de proponer una solución eficaz al problema. Hasta el momento, los grupos especiales de la OMC han sugerido medidas que calmarían las aguas

temporalmente, como la indemnización a los países productores por las pérdidas económicas, o el aumento en las cuotas para el banano de la zona dólar, en lugar de ofrecer medidas de acción que brinden una solución definitiva a este conflicto.

En 1998 continúa el conflicto en torno del ya revisado régimen del banano de la Unión Europea. A fines del mes de junio, el Consejo Europeo de Ministros adoptó cambios a las cuotas arancelarias y arreglos sobre licencias de importación en respuesta a la decisión de septiembre de 1997 en la que se declaró al régimen discriminatorio. El régimen fue cuestionado repetidamente en la OMC por los Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México (conocidos como G-5) consiguiendo además una condena al sistema de licencias de importación de la UE. Tan pronto se hizo público el plan preliminar de implementación impuesto por la OMC, el G5 anunció que lo consideraba una respuesta insuficiente a las conclusiones del Órgano de Apelación.

Seguidamente los demandantes solicitaron al Mecanismo de Solución de Diferencias convocar al Panel original para examinar la consistencia del nuevo régimen con las estipulaciones de la OMC y la decisión del Órgano de Apelación. De esta manera, los demandantes, junto con 14 terceras partes, se reunieron con representantes de la Unión Europea en un esfuerzo por resolver el proceso de cumplimiento. A pesar de que después de cinco años de negociaciones aún no se alcanza un convenio entre las partes, hasta este momento el conflicto se desarrolla en el marco de la OMC y dando seguimiento al proceso del Organo de Solución de Diferencias el cual podría ser considerado

como lento y complejo, no cabe duda que es en sí más eficiente que cada país tratando de solucionar la disputa por su propia cuenta. Es aquí donde se hace evidente que al proporcionar un mecanismo de esta índole, la OMC impulsa el orden en los asuntos del comercio mundial.

Durante la reunión de evaluación realizada, La Unión Europea insistió en que las regulaciones adoptadas fueron una implementación parcial de las recomendaciones del Organismo de Solución de Diferencias y que serían complementadas en los meses siguientes con otra regulación referente al manejo del régimen de importaciones. La Unión Europea fue otorgada un plazo hasta el 1 de enero de 1999 para adecuar su régimen de banano a las reglas de la OMC según lo dispuesto por el Organismo de Solución de Diferencias.

En caso de que algún Miembro de la OMC incumpla sus obligaciones comerciales, las sanciones aplicables deben ser impuestas en el mismo sector en el que haya surgido la diferencia. Si esto resulta imposible o ineficaz, existen otras alternativas, una de ellas es imponerlas en un sector diferente pero en el marco del mismo acuerdo. Esta disposición persigue el objetivo de reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia, de lo contrario, la OMC estaría propiciando la violación de las normas de transparencia en el comercio internacional por las que se rige la Organización. Todo caso pendiente permanece a la orden del día en el Organismo de Solución de Diferencias hasta que se resuelva la cuestión.

Como era de esperarse por muchos, y pese a las sentencias del Órgano de Solución de Disputas en múltiples ocasiones, la Unión Europea se rehusó a adoptar las medidas sugeridas por la OMC aún cumplido el plazo del 1 de enero de 1999. Al margen del proceso legal, Washington publica una lista de sanciones tomadas a manera de retaliación con la UE, siendo efectivas en marzo de 1999. Entre éstas, el gobierno norteamericano anuncia su intención de imponer una serie de sanciones, consistentes en un aumento del 100% en los aranceles aplicables a ciertos productos comunitarios, por un total de US\$520 millones que es la cantidad en la que los Estados Unidos cifran los perjuicios que les puede ocasionar el régimen europeo de importación del banano.

En su reunión del día 9 de enero de 1999, los 134 países miembros de la OMC desaprobaron casi unánimemente a los Estados Unidos por sus sanciones contra los productos europeos. Sin embargo el Consejo General de la OMC especificó que no tiene poder para retirar las medidas de castigo. El rechazo de las sanciones pone a Washington en una situación muy difícil, puesto que su mantenimiento equivale a poner en entredicho todo el sistema de la OMC y su papel de árbitro en el comercio internacional. Por otra parte, al imponer estas sanciones comerciales Estados Unidos esta incurriendo en la misma infracción que la Unión Europea, esto significa que si la OMC es de hecho imparcial y transparente, la Unión Europea estaría en todo su derecho de establecer oficialmente una queja ante la Organización contra las medidas discriminatorias de los Estados Unidos.

Una vez establecida la OMC, designa un Panel para solucionar el conflicto. Luego otro, y la OMC decidió a favor de América Latina y su aliado, los Estados Unidos. La decisión obligaba a la Unión a “reformular” su régimen de importación y mercadeo del banano. Los dos equipos de expertos contratados por la OMC coincidieron en que hubo violación de un conjunto de normas comerciales y que Europa debía cambiar su política de subsidio en sus ex colonias. La Respuesta de la Unión fue ajustar el régimen de preferencia a partir del 1° de Enero de 1999, y dejar intacta su política.

Este conflicto, el cual puede decirse que fue “heredado” por la OMC, ya que la lucha comercial se inició en tiempos del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), que era la instancia para presentar las cuestiones comerciales internacionales, representa un reto para la Organización Mundial de Comercio. No sólo porque la guerra comercial entre los bloques inicia poco después de su establecimiento como organización, sino también porque se pone en cuestionamiento su autoridad como máxima entidad en el comercio mundial. Esto se muestra cuando, a pesar de haber fallado a favor de Estados Unidos y los productores de América Latina, la Unión Europea no reconoció sus resultados ni acata sus fallos, al contrario, refuerza su política de preferencias hacia el mercado bananero de sus ex colonias.

4. El Acuerdo Tomado

El 11 de abril del 2001 los Estados Unidos y la Unión Europea llegaron a un acuerdo para el comercio del banano que supuso ser una solución definitiva

al conflicto. Según la Secretaría Regional Latinoamericana, el nuevo régimen, que comenzaría a implementarse a partir del primero de Julio estableció en términos generales lo siguiente:

- Un sistema de cuotas y aranceles. A Latinoamérica se le asignó una cuota de 2.65 millones de toneladas anuales, con un arancel de 75 euros (US\$66,96). Esta cuota significó un aumento de poco más de 100 mil toneladas métricas con respecto a los 2.53 millones de toneladas del régimen anterior.
- El acuerdo otorga 83% de las licencias de exportación a los denominados “operadores primarios o tradicionales” (las transnacionales estadounidenses que siembran y compran la fruta en Latinoamérica para venderla en la UE). El mayor beneficiado con esta cláusula es sin duda alguna Chiquita Brand puesto que la empresa captura entre el 40% y el 55% de ese mercado.
- El 17% restante se otorga a los “nuevos operadores”, dentro de los cuales se ubican las firmas ecuatorianas.
- Las licencias se otorgan de acuerdo a las exportaciones históricas del período 1994/1996, pero las firmas no están obligadas a comprar en un país determinado.

A pesar de que la mayoría de los países productores de la región Latinoamericana consideró el nuevo acuerdo como más justo, Ecuador se oponía al mismo. Vale destacar que la mayoría de la producción bananera

ecuatoriana, además de llevarse a cabo en pequeña escala comparada con la producción de otros países Latinoamericanos, está controlada en su gran mayoría por firmas nacionales, mientras que las compañías transnacionales poseen apenas un pequeño porcentaje de la producción. Era evidente que el nuevo acuerdo beneficiaba mayormente a los países Latinoamericanos en los que las transnacionales estadounidenses llevaban a cabo la mayoría de la producción del banano. Así, Ecuador amenazó con llevar el caso nuevamente a la Organización Mundial de Comercio. Finalmente, el 30 de abril la Unión Europea y Ecuador llegaron a un compromiso poniendo fin, en ese entonces, a sus diferencias en torno al nuevo régimen de importación de banano. El acuerdo contiene los siguientes puntos:

- Ecuador acepta que el 17% de las licencias para importar la fruta queden en manos de productores no tradicionales que ingresaron como exportadores a partir de 1993. A cambio se acordó el requisito que los operadores tengan una cifra mínima de negocios de 1,2 millones de euros (US\$1,07 millones) para acceder a las licencias.
- La exclusividad de acceso a las licencias para los operadores de banano, quedando fuera los importadores que incluían en sus negocios otras frutas, además de hortalizas y vegetales en general, como sucedía hasta ahora.
- El período de referencia para dar acceso al mercado será de 1995 a 1996 y no el de 1994/1996, como se establecía en el acuerdo Estados Unidos/UE, para el 17%.

- Las exportaciones Latinoamericanas se aumentarán en 100 mil toneladas, las que por lo tanto pasarán de 2,5 millones a 2,6 millones. Con esto se reduce la cuota para las ex colonias europeas de Asia Pacífico y Caribe (APC) que cuentan con preferencias arancelarias para ingresar su banano a la UE.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La guerra del banano viene a presentarse en su mayor apogeo en un momento crítico para la OMC. Recién formada, la Organización Mundial del Comercio debe probarle al mundo su validez como mayor autoridad en el comercio mundial, así como la efectividad de su Órgano de Solución de Diferencias para resolver conflictos de carácter comercial entre las naciones. La participación en este conflicto por parte de la OMC, a través de su Órgano de Solución de Diferencias (OSD) hace posible observar algunos aspectos importantes a cerca de sus reglas y la implementación de sus decisiones.

A la vez, la disputa abre los ojos del mundo hacia una realidad importante como lo es la dependencia de las economías de los países Latinoamericanos en la agricultura. Pocas personas en Estados Unidos o Europa imaginan, al comer un banano, el verdadero significado que esa fruta representa para las economías de países como Ecuador, Costa Rica, Guatemala o Colombia, o que un producto que pareciera para muchos insignificante llegue a causar tanta polémica a nivel mundial.

De esta forma, guiados por el Marco de Referencias y después de analizar los resultados del estudio, se puede llegar a las siguientes conclusiones respecto a la trayectoria de la OMC en el comercio mundial, la importancia del banano en el intercambio comercial entre las naciones del mundo, y el desarrollo de la guerra del banano:

- El banano es la fruta fresca más exportada del mundo en términos de valor y volúmen. Como producto de consumo, el banano es una importante contribución a la seguridad alimenticia de millones de personas en la mayoría de los países en desarrollo, y al ser comercializado en los mercados locales, provee ingresos y empleo para las poblaciones rurales. Como producto de exportación, el banano es un contribuyente clave para las economías de muchos países en desarrollo cuyos ingresos dependen en gran parte de este producto.
- América Latina domina la economía mundial del banano. Solamente Ecuador, Costa Rica, Colombia y Guatemala juntos son responsables por el 60% de las exportaciones de la fruta a nivel mundial. Tierras fértiles, clima apropiado para el cultivo, infraestructura moderna gracias a las inversiones de empresas transnacionales y producción a gran escala son algunos de los factores que contribuyen a este liderazgo Latinoamericano. A esto se suma una mayor capacidad para responder a las condiciones cambiantes del mercado en comparación con otras regiones productoras como el Caribe por ejemplo, donde las economías dependen enormemente de las exportaciones de banano hasta el punto de llegar a representar, en algunos casos, un 50% del total de las exportaciones anuales.
- La globalización no es una epidemia de la era moderna. Desde siglos atrás las naciones se han involucrado en una creciente interrelación económica la cual únicamente se facilita con los diferentes avances tecnológicos de los cuales somos testigos día tras día. El desarrollo de los medios de

comunicación y la innovación en el área de medios de transporte hacen posible el intercambio de una mayor cantidad de productos y servicios entre las naciones, en un marco de tiempo más reducido y de una manera más eficiente. Esta es la razón por la que muchos creen que el fenómeno de la globalización surge recientemente.

- La apertura comercial beneficia a las naciones del mundo. El comercio internacional no es solamente beneficioso sino también necesario para el desarrollo del país ya que provee mayor variedad y precios más bajos para los consumidores. Al mismo tiempo, esta apertura comercial trae consigo inversión extranjera directa, la cual brinda infraestructura y empleos. La competencia por el mercado hace que las empresas sean cada vez más eficientes lo cual se traduce de nuevo en beneficio para los consumidores. Ni el libre comercio entre los países ni la tendencia hacia la globalización son causantes de la pobreza, desempleo o subdesarrollo en países como los Latinoamericanos. El problema radica en la mala administración de los recursos y el proteccionismo entre otros.
- El Régimen Comercial del Banano establecido por la UE viola claramente las normas establecidas por la OMC. A pesar de que tal decisión dice basarse en el cumplimiento de compromisos políticos, se conoce que el banano era la única excepción en la UE en cuanto a la libre circulación de productos entre los países Miembros. La consolidación de la Unión Europea como mercado común se presenta como una razón de mayor peso para el establecimiento de un régimen proteccionista como éste. Además, el subsidio establecido por

la UE, lejos de ser un beneficio, es contraproducente para las zonas protegidas debido a que aumenta considerablemente su dependencia de la UE. Otra consecuencia la sufren los consumidores europeos quienes pagan innecesariamente precios más altos por el banano.

- La existencia de la OMC es necesaria para el comercio internacional. La Organización funciona efectivamente como un foro para que los gobiernos negocien las reglas multilaterales del comercio y como una entidad que impulsa la apertura comercial y el levantamiento de los obstáculos al comercio. Esto permite que tanto los países desarrollados como aquellos en vías de desarrollo participen activamente de los procesos de intercambio de bienes y servicios a nivel mundial.
- El Organismo de Solución de Diferencias como mediador en la guerra del banano tuvo un desempeño valioso durante el desarrollo del conflicto. Mediante un sistema definido de pasos a seguir para el establecimiento de quejas por parte de los países Latinoamericanos y plazos específicos para responder a éstas, se le da un carácter ordenado al proceso y una contribución única a la estabilidad del comercio internacional. Por otra parte, la inhabilidad de este mismo Organismo para hacer respetar su decisión por parte de la UE produce que el conflicto se convierta en largo y frustrante para los países demandantes. Tres veces el OSD falló a favor de los Estados Unidos y los países productores de banano, reconociendo claramente la ilegitimidad de las políticas de importación de banano establecidas por la UE. Tres veces la Unión ignoró las resoluciones de la OMC y siguió adelante con

el Régimen del Banano. El proceso a seguir en sí es bien definido y ordenado, la dificultad surge cuando el OSD resuelve a favor de una nación, pero no tiene autoridad legal para hacer valer esta decisión.

El papel de la OMC en el conflicto del banano fue importante en el sentido que brindó un apoyo a los países productores de banano y los Estados Unidos, reconociendo la legitimidad de sus quejas. Sin embargo las decisiones de la OMC no fueron efectivas de modo que no tuvieron una influencia directa en la solución del conflicto. EL OSD resolvió en contra de la UE sin embargo no se presentó una propuesta concreta de las posibles acciones que la Unión podría emprender para rectificar su política y levantar la barrera de importación que estaba imponiendo a los países productores de banano en Latinoamérica. De esta manera, el conflicto se extiende por un largo tiempo en el cual se producen pérdidas millonarias para todos los involucrados. Por una parte, la Unión Europea debe hacer frente a las sanciones comerciales impuestas por los Estados Unidos, por otro lado, las compañías transnacionales, así como los países latinoamericanos enfrentan pérdidas millonarias a raíz de las políticas comerciales de la UE.

Con fundamento en las conclusiones anteriores, se elaboran las siguientes recomendaciones:

- La conducción por parte de la OMC de una campaña de educación sobre las ventajas del libre comercio y los procesos de globalización que atravieza en

mundo actualmente. Esto con el fin de reducir las concepciones equivocadas de muchos con respecto a dichos temas, y de introducir la idea del libre comercio a aquellos que lo desconocen.

- Implementar un mecanismo de seguimiento de resoluciones en la OMC el cual trabaje paralelamente con el OSD. Este mecanismo tendría como función dar seguimiento a las resoluciones tomadas por el OSD para velar por el acato de dichos veredictos. De esta manera los Miembros demandantes no tendrían que seguir el largo proceso del Organismo de Solución de Diferencias en vano ya que la existencia de una entidad que vele por el cumplimiento de las resoluciones constituiría un aporte valioso a la resolución definitiva de los conflictos.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

“Annual Report 2001.” Chiquita Brands International. 2001. Febrero, 2005.

<<http://www.chiquita.com>>

Aragón, Adriana. "Cómo surge la OMC?." EsMas.com Septiembre 02, 2003.

Agosto 2004 <<http://www.esmas.com/negocios/312702.html>>

"Banana.com." Complete Guide to Bananas. 1999. Castello Cities Internet

Network. Agosto 2004. <<http://www.banana.com/>>

“Banana Export and Trade Regime.” Human Rights Watch. 2004

<<http://www.hrw.org/reports/2002/ecuador/ecuad0402-07.htm>>

“Banana Research.” Duke University-Sociology Department. 2004

<<http://www.soc.duke.edu/~s142tm09/index.htm#list>>

Bedregal, Guillermo. “Globalización.” Editorial Online. BIP News – Columna.

Julio 2004. <<http://www.tedcor.com/colab/bedregal1.htm>>

“Bloques globalizados.” BBC Mundo.com: Especial. Abril 19, 2001. Junio 2004

<http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/newsid_1274000/1274495.stm>

“De Cancún a Miami 2003: OMC, ALCA, TWO, FTAA.” Encuentro Popular. 2003.

Junio 2004. <<http://www.encuentropopular.org/areas/omc/artic002.htm>>

Estados Unidos de América. Central Intelligence Agency. The World Factbook.

Diciembre, 2004. Enero 15, 2005

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html>

"EU y Unión Europea empobrecen a AL." EsMas.com. Noviembre 17, 2003.
Agosto 24, 2004

<<http://www.esmas.com/finanzaspersonales/326859.html>>

Fazio, Hugo. "Demanda de comercio justo se hizo oír en Seattle." Revista del Sur. 1999. Junio 2004.

<<http://www.ciberzoo.org.uy/revista.098/Tapa2.html>>

George, Henry. "Protection or Free Trade: An Examination of the Tariff Question with Especial Regard to the Interests of Labor." OnPower.org. Agosto 1992. Junio 2004 <http://www.onpower.org/foreign_protect.html>

"Globalización: Análisis de la Estrategia Global." Santabolsa.com. 2004.

<<http://www.santabolsa.com/manuales/global.htm>>

"Globalización." Def. 2. Diccionario Webster's Nuevo Mundo. Edición Universitaria. 1993.

"Globalization." Enciclopedia Británica. 2005. Enciclopedia Británica Premium Service. Febrero 15, 2005.

<<http://www.britannica.com/eb/article?tocId=9344667>>

"Globalization: Threat or Opportunity?" Fondo Monetario Internacional. Abril 12, 2000. Julio 2004

<<http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm#l>>

Heakal, Reem. "What is International Trade?" Investopedia.com. Noviembre 26, 2003. Julio, 2004

<<http://www.investopedia.com/articles/03/112503.asp>>

“Instrumentación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay: Aspectos prioritarios para América Latina y el Caribe.” Sistema Económico Latinoamericano. 1998. Octubre, 2004.

<<http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/ES/docs/spdredi22-98a1.htm>>

Leandro, Gabriel. “El Comercio Internacional.” Aula de Economía. 2002. Junio 2004. <<http://www.geocities.com/ggabriel/articulos.htm#COMERCIO>>

Martínez Coll, Carlos. “Las razones del comercio Internacional.” Biblioteca Virtual de Economía y Enciclopedia Multimedia Interactiva. 2001. Junio 2004 <<http://www.eumed.net/cursecon>>

“Major Developments and Recent Trends in International Banana Marketing Structures.” United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD. Noviembre 24, 2003.

<http://www.unctad.org/Templates/Search.asp?intItemID=2068&lang=1&frmSearchStr=banana&frmCategory=all§ion=whole>

Mill, John Stuart, Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy. Longmans, Green, Reader, and Dyer Co. 1874. Library of Economics and Liberty. Enero 24, 2005.

<<http://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP1.html>>.

Naciones Unidas. Conferencia sobre Comercio y Desarrollo. Major Developments and Recent Trends in International Banana Marketing Structures. Génova: UNCTAD Publications, 2003.

Naciones Unidas. Fondo para la Agricultura y Alimentación. The World Banana Economy 1985-2002. Roma: Food and Agriculture Organization of the United Nations Publications, 2003.

Organización Mundial del Comercio. Estadísticas del Comercio Internacional - 1999. Génova: Publicaciones de la OMC, 1999.

Ploetz, Randy. "The most important disease of a most important fruit." APSnet Education Center. Marzo 1, 1999. Agosto, 2004.
<<http://www.apsnet.org/education/feature/banana/Top.html>>

Sachs, Jeffrey, and Wing Thye Woo. "China's Economic Growth After WTO Membership." Journal of Chinese Economic Business Studies (2002).
Febrero 23, 2005
<http://www.earthinstitute.columbia.edu/about/director/pubs/China_CBB03.pdf#search='china%20after%20the%20WTO'>

Secretaría Regional Latinoamericana. El Mundo del Banano. Uruguay:2001
"Sitio Web de la OMC." Organización Mundial del Comercio. 2004. <
<http://www.wto.org/indexsp.htm>>

Vargas, Martha. "Globalización, desarrollo y la atomización del Estado Nación."
MBA Tesis. Universidad de los Andes. Julio, 2004
<<http://region.itgo.com/100Origenes.htm>>

Zoellic, Robert. "Nuestro credo: libre comercio y competitividad." The Washington Journal. Julio, 2003. Enero 19, 2005
<<http://usembassy.state.gov/colombia/wwwsrz12.shtml>>

