

UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

Sistema de Estudios de Post Grado

Maestría en Gerencia Negociaciones Internacionales

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

***EL Conflicto Bananero entre América Latina y la Unión Europea
¿Por qué la actual preferencia arancelaria ACP no se justifica?***

Dirigido por: Fernando Ocampo Sánchez

Elaborado por: Omar Sánchez Rojas

Diciembre, 2007

Dedicatoria

A Dios todo poderoso por los favores concedidos a lo largo de mi vida.

A Mary Luz, Mariana y Carolina, quienes son lo más importante de mi vida.

A mi madre, que con sus actos me inculcó el amor al estudio.

INDICE GENERAL

DETALLE DE ABREVIACIONES.....	4
Presentación	5
Capítulo 1.....	7
1. Justificación de la investigación	7
2. Planteamiento del problema	8
3. Planteamiento de la hipótesis	11
4. Objetivos de la investigación	11
5. Categorías teóricas	12
5.1 El sistema internacional.....	12
6.2 La teoría comercial.....	14
6.3 El conflicto.....	25
6.4 El concepto de negociación.....	26
5. Estrategia metodológica	27
Capítulo 2.....	31
Las actuales negociaciones bananeras.....	31
1. Reseña histórica del conflicto bananero	31
2. ¿Por qué la preferencia arancelaria ACP se justifica?	34
2.1 Factores políticos e históricos.....	34
2.2 Factores competitivos.....	34
2.3 Factores económicos y sociales.....	36
3. La Negociación Bananera	37
3.1 Intereses de las partes en el conflicto bananero.....	37
3.2 Tipo de negociación aplicada en el conflicto bananero.....	38
3.3 La negociación integrativa en el conflicto bananero.....	39
3.4 ¿Por qué ha privado la negociación distributiva?.....	40
3. Disputas recientes y negociaciones futuras	41
4. El papel de Costa Rica	44
5. Ambiente político internacional	45
6. Escenarios actuales de negociación	46
6.1 Ronda Doha.....	46
6.2 Acuerdo de asociación.....	50
Capítulo 3.....	54
¿Por qué la actual preferencia arancelaria ACP no se justifica?.....	54
1. Capacidad de competir de los caribeños	55
1.1 Factores climáticos.....	55
2.2 Venta de licencias.....	57
2. Factores sociales y económicos	58
2.1 Desarrollo humano.....	58
2.2 Dependencia económica del banano.....	60
2.3 Diferencial de costos CIF.....	65
3. La brecha entre los países NMF y ACP se acortó	71
3.2 Soporte financiero.....	72
4. Evaluación de los resultados y rendimientos por hectárea	76
Conclusiones y perspectivas.....	88
Bibliografía.....	96
Anexos.....	102

DETALLE DE ABREVIACIONES

ABREVIACIÓN	NOMBRE COMPLETO
ACP	Países de África, Caribe y Pacífico
ACR	Acuerdos Comerciales Regionales
AGCS	Acuerdo General de Comercio de Servicios
AMB	Acuerdo Marco Bananero
CA	Centroamérica
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CE	Comunidades Europeas, nombre reconocido en la OMC para designar a los países que forman la Unión Europea
CEB	Certificados de Exportación Bananera
CEE	Comunidad Económica Europea
CIF	Incoterm cost, insure and freight
COGEA	Consuleti per la Gestione Aziendale
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica
CORBANA	Corporación Bananera Nacional
DO	Diario Oficial de las Comunidades Europeas
ESD	Entendimiento de Solución de Diferencias
EUROSTAT	Oficina de Estadística de la Unión Europea
ETN	Empresa Transnacional
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Incoterm Free on board
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
IDH	Índice de Desarrollo Humano
NERA	Nacional Economic Research Associates
NMF	Nación Más Favorecida
OCMB	Organización Común del Mercado del Banano
OMC	Organización Mundial de Comercio
OSD	Órgano de Solución de Diferencias de la OMC
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
tm	Tonelada Métrica
WIBDECO	Windward Islands Banana Development and Exporting Company
UA	Unión Aduanera
UE	Unión Europea
ZLC	Zona de Libre Comercio
ZOPA	Zona de Posible Acuerdo

Presentación

El conflicto es una situación natural del ser humano que surge por las diferencias de carácter, ideología, cultura, personalidad, estado económico, así como la convivencia mutua de dos o más personas.

La solución de problemas entre naciones, materia de interés en el derecho internacional público, ha hecho que diversas organizaciones intergubernamentales dispongan de mecanismos para alcanzar una solución. Dentro de ellos, se destaca la OMC, cuyo sistema jurídico ha evolucionado de acuerdo con los avances en la liberalización comercial, y cuyo proceso de evolución mundial ha implicado un incremento en el número de controversias, derivadas del incumplimiento de acuerdos y normas internacionales en materia comercial.

El conflicto bananero ha dejado huella en el sistema de solución de controversias de la OMC, ya que ha estado por más de 14 años en evolución constante. El conflicto bananero con la UE se ha originado por el trato preferencial que han gozado los Estados ACP y la discriminación hacia la fruta de América Latina, sustentado en el poco desarrollo económico y escasa inserción de sus excolonias europeas al mercado internacional. Los primeros vestigios de este trato con los ACP se remontan a la década de los treinta y se empeoró en 1993 con la creación de la OCMB.

Este trabajo trata de demostrar que las condiciones políticas, comerciales y económicas por las cuales se protege el comercio bananero con los ACP cambiaron, debido a lo dinámico que se ha vuelto el entorno internacional a consecuencia del proceso de globalización, que ha traído aparejado la liberalización comercial.

El planteamiento y justificación de la investigación, así como el marco teórico y la metodología se presentan en el primer capítulo. En esta primera parte, se estudian los elementos teóricos que ayudan a una mejor comprensión del conflicto bananero.

En un segundo capítulo se analiza el estado actual del conflicto bananero, sus perspectivas de negociación y se hace un análisis retrospectivo de las soluciones que se pueden obtener.

En un mundo globalizado la constancia es una utopía, las condiciones del pasado son diferentes a las de hoy. Con esta realidad, en el capítulo 3 se demuestra que los argumentos por los cuales se otorgó dicho trato preferencial en la importación de banano no se justifican hoy en día. Esto con el propósito de ofrecer elementos de negociación para lograr una rebaja sustancial del arancel de importación aplicado por la UE al banano de países NMF.

Capítulo 1

TEMA: EL CONFLICTO BANANERO ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA ¿POR QUÉ LA ACTUAL PREFERENCIA ARANCELARIA ACP NO SE JUSTIFICA?

1. Justificación de la investigación

El comercio del banano en la UE, ha estado por largo tiempo en disputa en la OMC, debido principalmente a la preferencia otorgada a las naciones ACP en la importación de banano y a restricciones de acceso para la fruta proveniente de América Latina, por lo cual se han realizado infinidad de estudios de orden legal, comercial, político y económico. Sin embargo, se carece de un análisis que evalúe la evolución competitiva del bloque ACP y lo compare con las condiciones actuales del sector bananero de América Latina, a fin de determinar si la preferencia actual se justifica. Desde este punto de vista, la investigación viene a llenar un vacío de conocimiento.

Dada la importancia y trascendencia que ha tenido este conflicto, no sólo para los actores (países exportadores, la UE y sus estados miembros y empresas comercializadoras), sino para el mismo comercio internacional, este estudio pretende ser un aporte para el campo de las negociaciones internacionales y el manejo de conflictos entre naciones. Específicamente, en el campo comercial, las preferencias y tratos especiales se otorgan con base en ciertas condiciones, pero con la globalización, el entorno competitivo se ha vuelto más cambiante, por lo cual los intereses de los pueblos también.

En lo personal, la investigación me permitirá combinar los conceptos adquiridos en la Maestría de Gerencia y Negociaciones Internacionales (MAGNI), con la experiencia y conocimiento del sector bananero nacional e internacional. Mezcla que contribuirá a tener un panorama más amplio del manejo de los conflictos internacionales.

Adicionalmente, se espera que sirva para futuros estudios académicos y profesionales, y contribuya a Costa Rica y a CA de insumo en la preparación de las futuras negociaciones

comerciales que se tendrán con el bloque comunitario en torno al tema bananero en el acuerdo de asociación, así como en el multilateral bajo el marco de la Ronda Doha.

Según datos del SIECA, el valor F.O.B. de banano representa el 12% de las exportaciones totales de CA a la UE, y en el caso de Costa Rica la participación bananera llega al 19,3% de las exportaciones totales a la UE y cerca del 40% de las exportaciones agropecuarias. Por tanto, se espera que la investigación pueda ser utilizada como referencia para lograr un mejor acceso del banano de América Latina en la UE.

2. Planteamiento del problema

Durante el decenio de los años treinta, países como Francia, Gran Bretaña, Italia, Portugal, Grecia y España, disponían de esquemas legales e institucionales para controlar la importación de banano, lo que facilitaba el ingreso de fruta proveniente de colonias europeas y el suministro procedente de territorios de ultramar (OMC, 1993:7-10).

Esto implicó que en las relaciones políticas, el trato preferencial de los ACP sería un obstáculo en el camino, dentro del cual el tema bananero fue de mucha importancia.

Según Ocaya (2004), al firmarse el Tratado de Roma en 1957, el principal problema político de arranque fue Gran Bretaña, que se mantuvo fuera por veinte años. La historia de la integración de la UE hace referencia al llamado "problema británico" de 1973 (Ocaya, 2004), ya que comenta que se negaron a ingresar por diversas razones, entre ellas:

1. La importancia de sus lazos comerciales, políticos e, incluso, sentimentales con sus colonias y excolonias, agrupadas en su mayoría en la Commonwealth¹.
2. Su negativa a ingresar en una unión aduanera.
3. La poca voluntad británica de embarcarse en un proyecto que a largo plazo planteaba la cesión de soberanía de cada estado en beneficio de instituciones supranacionales europeas.

Es claro que los primeros deseos estaban orientados a mantener la preferencia en la importación de banano de sus excolonias del Caribe.

¹ La Mancomunidad Británica de Naciones (en inglés, Commonwealth of Nations, antiguamente British Commonwealth of Nations) es una organización compuesta por 53 países independientes que, con la excepción de Mozambique, comparten lazos históricos con el Reino Unido. http://es.wikipedia.org/wiki/Mancomunidad_Brit%C3%A1nica_de_Naciones (08-08-2007)

Es así como en el mismo Tratado de Roma, se dispuso de una excepción a la aplicación de la política comercial común de la UE y permitió a los estados miembros “adoptar medidas necesarias” en el comercio (CORBANA, 1993:5). El artículo 115 del Tratado de Roma, consentía a sus miembros establecer restricciones aduaneras diferenciadas para algunos productos, en los cuales estaba el banano. Textualmente, el referido artículo puntualiza:

“Con objeto de asegurar que la aplicación de las medidas de política comercial, adoptadas por cualquier Estado miembro de conformidad con el presente Tratado, no sea impedida por desviaciones del tráfico comercial, o cuando diferencias entre dichas medidas provoquen dificultades económicas en uno o varios estados, la Comisión recomendará los métodos para la necesaria colaboración de los demás estados miembros. Fallando esto, la Comisión podrá autorizar a los estados miembros para que adopten las medidas de protección necesarias, en las condiciones y modalidades que ella determine.

En caso de urgencia, los estados miembros solicitarán a la Comisión la autorización para adoptar directamente las medidas necesarias y esta se pronunciará lo antes posible; a continuación, el estado miembro de que se trate lo notificará a los demás estados miembros. La Comisión podrá decidir en todo momento la modificación o supresión de dichas medidas por los estados miembros afectados. Deberán elegirse con prioridad las medidas que menos perturbaciones causen al funcionamiento del mercado común”.²

Todos los países signatarios del Tratado, así como aquellos con adhesión posterior al bloque comunitario y que se negaron a recibir libremente la fruta procedente de América Latina, se acogieron a este, y fue reforzado por los protocolos de adhesión para seguir implementado sus regímenes discriminatorios. Irónicamente, Alemania también sustentó su importación bananera totalmente libre bajo el mismo instrumento legal.

Por otra parte, el Tratado de Roma en su Parte IV, se refiere a la Asociación Comunitaria con antiguas colonias y territorios de ultramar. Este sustento legal dio validez a convenciones por medio de las cuales se regulan dichas relaciones. Bajo el Título de Convención de Lomé (capital de Togo, África), los países de la UE firmaron convenios multilaterales de cooperación económica y financiera con las naciones ACP. Según la Secretaría de Estados de África Caribe y el Pacífico³, a la fecha se han firmado los siguientes:

1. Convención de Yaoundé I (1963-1969), firmada por 18 países y la UE
2. Convención de Yaoundé II (1969-1975), firmada por 21 naciones
3. Convención de Lomé I (1975-1979), firmada por 45 países
4. Convención de Lomé II (1979-1985), firmada por 57 naciones

² Portal de la Unión Europea <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/es/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html#0001000001> (21-05-2007).

³ Los acuerdos se encuentran disponibles en el sitio web de The Secretariat of the African, Caribbean and Pacific Group of States <http://www.acpsec.org/en/treaties.htm> (24-05-2007).

5. Convención de Lomé III (1985-1990), firmada por 66 países
6. Convención de Lomé IV (1990-1995), firmada por 68 estados
7. Convención de Lomé IV revisada (1995-2000), firmada por 71 países
8. Acuerdo de Cotonou (2001 a hoy), firmada por 77 naciones

Por medio de estos acuerdos de cooperación, se permite a los ACP introducir sus productos sin cargas arancelarias en los mercados de la UE, entre ellos el banano.

Según CORBANA, (1993:3-5), la convención de Lomé IV fue la que mayor interés tuvo para los productores bananeros; en ella se incluyó el protocolo 5, que trata sobre la producción y comercialización de banano de los ACP. El artículo 1 de dicho protocolo es suficiente y explica por sí mismo, la actitud de la CE.

“Artículo 1: Con respecto a sus exportaciones de banano a los mercados de la Comunidad, ningún país del ACP será colocado, en relación con el acceso de sus mercados tradicionales y sus ventajas en dichos mercados, en una posición menos favorable que en el pasado o en el presente”.

El anterior artículo es contrario a todos los principios de libre comercio puestos en boga, porque para honrar tal compromiso, la CE intervino el mercado del banano en su territorio, con lo que creó beneficios marginales a favor de los ACP e impidió el acceso de los proveedores NMF.

Además, se contemplan medidas para mejorar las condiciones de producción y de comercialización del banano de los países ACP, a fin de que sean más competitivos en sus mercados tradicionales y en los demás mercados de la UE, tales como acciones tendientes a mejorar la producción, investigaciones, cosecha, empaque, manejo, transporte, comercialización y promoción comercial (Echeverría y Guillén, 2002).

La relación comercial de las excolonias europeas de ACP ha sido un factor, que ha marcado las relaciones políticas y de integración de la UE, es así como pese a las impugnaciones y constataciones de incompatibilidad en el GATT y en la OMC, el conflicto bananero con la UE ha girado en torno al trato preferencial ofrecido a estos países, y a la discriminación del banano de América Latina, por cuanto los primeros siempre han gozado de exención arancelaria, mientras los segundos incluidos en el régimen de NMF, deben pagar un arancel de importación, condición que ha imposibilitado la solución del conflicto bananero.

Dados los acuerdos y compromisos señalados, en la práctica, la UE limitó el suministro de banano de América Latina mediante un tope a los volúmenes (contingente arancelario), entre 1993-2005 y luego un arancel de €176/tm para la fruta de América Latina a partir del 2006, con exención arancelaria para los ACP, bajo el supuesto de que los productores de América Latina son más competitivos que las excolonias ACP.

Bajo esa premisa, el trato preferencial en la importación de banano todavía persiste y sigue siendo el principal obstáculo en la solución definitiva del conflicto bananero.

Con la investigación se pretende dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Cuál es la validez de la actual preferencia arancelaria ACP en el comercio bananero con la UE?

3. Planteamiento de la hipótesis

La actual preferencia arancelaria ofrecida a los ACP no se justifica actualmente debido a la evolución económica, social y la transformación competitiva que han experimentado los países ACP en sus economías, que constituyeron la razón principal para la imposición de este arancel a América Latina.

4. Objetivos de la investigación

General

1. Analizar el estado actual del conflicto bananero entre América Latina y la Unión Europea sobre la validez de la actual preferencia arancelaria de los ACP en la importación de banano en la Unión Europea.

Específicos

El proyecto de investigación pretende explorar lo siguiente:

1. Elaborar los elementos empíricos, teóricos y metodológicos del objeto del estudio.

2. Describir los aspectos históricos y el manejo de las negociaciones que caracterizaron el conflicto bananero.
3. Analizar la validez de la preferencia arancelaria ofrecida a los ACP en la importación de banano a la UE.
4. Plantear una posible ZOPA para establecer el arancel cobrado al banano de América Latina, como una medida para solucionar el conflicto bananero.

5. Categorías teóricas

Este capítulo presenta algunos de los conceptos teóricos, utilizados en los debates sobre la política y negociación comercial entre los países, cuyo estudio previo ayudará a entender mejor y tener una visión más clara y profunda del problema comercial originado desde principios de la década de los años noventa con la Unión Europea en relación con el comercio bananero.

En la presente investigación se tomarán tres teorías y un concepto. El primer pilar teórico es el sistema internacional definido por Esther Barbé. El segundo pilar es el comercio, dentro de está se definirá una teoría clásica y una moderna, además de conceptos comerciales de gran valor para el tema de estudio. El conflicto constituirá el tercer pilar teórico, definida por el escritor Remo F. Entelman. Finalmente, el concepto de negociación se tratará como un pilar teórico específico y será definido por William Ury.

5.1 El sistema internacional

Esther Barbé define el sistema internacional como:

“Conjunto de actores cuyas relaciones generan una configuración de poder (estructura) dentro de la cual se produce una red compleja de interacciones (proceso) de acuerdo a determinadas reglas” Barbé, 1995:115

Dentro de esta definición de Barbé sobresalen tres elementos, actores, estructura y proceso. En la presente investigación se realizará un énfasis en los actores, específicamente fuerzas

transnacionales, y en las interacciones de tipo conflictiva que se abordarán dentro del tercer pilar teórico.

El actor internacional es definido por la misma autora como:

“Aquella unidad del sistema internacional que goza de habilidad para movilizar recursos que le permitan alcanzar sus objetivos, que tiene capacidad para ejercer influencia sobre otros actores del sistema y que goza de cierta autonomía” Barbé, 1995:117.

Existen diversos tipos de actores internacionales, uno de ellos y de gran importancia para la presente investigación son las fuerzas transnacionales (ETN), que en materia comercial bananera tienen gran influencia y establecen en gran medida las principales políticas y adelantos en la producción y comercialización de la fruta. Actualmente, las ETN bananeras se ven beneficiadas del proceso de globalización por el avance de las telecomunicaciones y del transporte, por ejemplo una empresa puede emplear las mismas técnicas agronómicas y administrativas en distintas naciones o continentes. Esta situación tiene sus implicaciones desde el punto de vista de la transferencia y homologación de la tecnológica productiva y la logística.

Hoy en día, con el proceso de globalización facilitado por el avance de las telecomunicaciones y del transporte, una empresa puede emplear las mismas técnicas agronómicas y administrativas en distintas naciones o continentes. Las ETN movilizan recursos de un país a otro tratando de implementar las mejores prácticas en sus procesos productivos, lo que permite ahorrar costos y maximizar utilidades.

Los adelantos científicos desarrollados en una zona pueden ser rápidamente implementados en otra región del planeta, y adaptados a condiciones culturales y ambientales distintas. Esto permite que las técnicas entre regiones sean semejantes, reduciendo el rezago entre regiones y/o países.

La influencia de las ETN bananeras dentro del sistema internacional es muy alta, e incluso dominan la actividad comercial, la cual constituye el segundo pilar teórico de la presente investigación.

6.2 La teoría comercial

De acuerdo con la teoría tradicional, el comercio implica un crecimiento y este se basa en el modelo de ventajas comparativas, desarrollado primeramente por Adam Smith (1723-1790), quien analizó el tema y desarrolló la *“teoría de las ventaja absoluta”*, como un argumento para justificar un comercio totalmente libre. Posteriormente, David Ricardo (1772-1823), modificó y amplió lo que hasta entonces era la teoría del libre comercio, y creó la *“teoría de las ventajas comparativas”* (Franquet, 2005).

Un país tiene ventaja comparativa cuando puede producir un mismo bien con un costo más bajo que otra nación productora. Por su parte, un país con ventaja absoluta utiliza menos recursos en la producción de este bien (FAO, 2000:24).

Cuadro 1
Cantidad de recursos para producir un bien

BIEN	PAIS A	PAIS B
X	10	20
Y	8	4
Costo oportunidad X	1,25	5,0
Costo oportunidad Y	0,80	0,20

Fuente: Adaptado con base en Franquet Bernis. Los modelos de ventaja absoluta y relativa. FAO. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales sobre Agricultura

Utilizando hipotéticamente los datos del cuadro anterior para producir los bienes X y Y, el país A requiere menor cantidad de recursos para producir el bien X, en tanto la nación B necesita menor cantidad de recursos para fabricar el bien Y. Desde este punto de vista, ambos estados deberían especializarse en la producción del bien con ventaja absoluta; esto les permite intercambiar los bienes, el país A vende X a la nación B y adquiere de esta el bien Y.

Complementariamente a las definiciones de Adam Smith y David Ricardo, según la FAO (2000:22-26), las ventajas comparativas se relacionan con el costo de oportunidad de un bien, el cual lo podemos definir como la cantidad de un bien dejada de producir para producir otro. Por ejemplo, el costo de oportunidad del país A es de 1,25 unidades de Y para producir una unidad adicional de X; mientras el costo de oportunidad de producir una unidad de X es 5,0 unidades de Y. Igual análisis se aplica a la inversa; es decir, cuántas unidades de X se sacrifican para producir una unidad de Y.

El costo de oportunidad establece la ventaja comparativa de cada economía. En el ejemplo hipotético, el país A tiene ventaja comparativa en la producción del bien X, ya que al producir una unidad de este sacrifica menos unidades de Y (1,25) a las que renuncia la nación B (5,0) para producir la misma unidad de X. Por su parte, el país B tiene ventaja comparativa en la producción de Y porque su costo de oportunidad (0,20) es inferior al de la economía A.

Actualmente, existe una nueva corriente de pensamiento comercial, uno de sus representantes es F. Steimberg, que sostiene que en el modelo clásico o tradicional se carece de movilidad internacional de los recursos de producción, situación que es una utopía desde hace décadas, dado el desarrollo tecnológico experimentado en el transporte, telecomunicaciones e informática, lo que ha procurado como resultado la volatilidad de capitales y la movilidad de los recursos de producción. Las personas portadoras del conocimiento pueden ser trasladadas de un país a otro en horas (Steimberg, 2004).

Las empresas transnacionales con sus operaciones alrededor del mundo, se han encargado de dejar desactualizado este supuesto; su movilización de un país a otros se basa principalmente en oportunidades de ganancias, por medio de los costos de mano de obra, disponibilidad de recursos naturales y de insumos de producción, cercanía de mercados y otros más.

En la actualidad, las corrientes de IED están sustentadas principalmente por decisiones tomadas por las empresas transnacionales. Muy importante, es que hoy gran parte de la especialización en la creación de un producto no es un asunto de orden gubernamental, emana en gran parte del sector privado, generalmente dictado fuera de la nación afectada. Con la globalización, el abandono o instalación de una fábrica, plantación agrícola, etc., es tomado en las sedes de los mayores consorcios internacionales, según las condiciones ofrecidas por los países.

En la actualidad, los inversionistas basan sus decisiones en las ventajas comparativas más que en las absolutas; es decir, si se debe seleccionar entre dos países con ambientes de negocios similares, el costo de producción inclina la balanza. La cantidad de recursos necesarios puede ser mayor en un país en comparación con otro, y el intercambio puede seguir siendo ventajoso, debido al costo de ese recurso de la producción. Por ejemplo, si en una nación se requiere mayor mano de obra pero el costo es bajo, podría resultar mejor tener dos trabajadores,

inclusive en otro país que utiliza tan solo uno, pero con un costo elevado. En otras palabras, hoy lo importante es el costo total y no la cantidad de recurso humano. Situación que como lo expresa Steimberg (2004), radica en la importancia de las economías de escala.

Dentro de la actividad comercial, uno de los factores de gran importancia son los principios de esta actividad, que constituyen la base multilateral del comercio y que son promovidos constantemente por la OMC. Entre los principios de comercio multilateral están:

- Trato de la nación más favorecida (NMF)

Este es el principio fundamental y se establece en el artículo 1 del GATT de 1947. Por medio de este, cada Parte Contratante del GATT debe proporcionar a todas las demás las mismas condiciones de comercio; es decir, cada parte contratante tiene que tratar a todas de la misma manera que a su "nación más favorecida". Los miembros no pueden establecer discriminaciones entre sus socios comerciales (OMC, 2007j:10-11). Por esta razón, es conocido como el principio de no discriminación, ningún país puede dar un trato diferenciado a uno (s) menoscabando los intereses comerciales de otro (s).

- Trato nacional

Este consiste en ofrecer igual trato a nacionales y extranjeros siempre inspirados en la no discriminación, y complementa el principio de nación más favorecida (Echeverría y Guillén, 2002). Por ejemplo, las mercancías importadas y la producción local deben recibir el mismo trato, al menos después del ingreso de los bienes extranjeros en el mercado. Las condiciones de calidad, salubridad, seguridad deben ser iguales para ambas partes. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una violación, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

A pesar de que estos principios tratan de ser implementados universalmente, la OMC prevé las condiciones y ocasiones para las cuales las Partes Contratantes pueden aplicar alguna forma de discriminación, sin transgredir los principios de trato de NMF. Esta situación es permitida en el artículo XXIV del GATT (Aplicación territorial - Tráfico Fronterizo Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio), cuyo párrafo 4 estipula:

“Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios”.

Dicho artículo sigue mencionando en su párrafo quinto que: “las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio”.

Por consiguiente, para gozar de este tipo de excepción, basta con no perjudicar el acceso actual de terceros países; por ejemplo, no aumentar el impuesto o las barreras de entrada de terceros países.

De acuerdo con la definición dada por la OMC (glosario de términos), en las Zonas de Libre Comercio (ZLC), sus miembros eliminan o reducen los obstáculos comerciales entre ellos, pero mantienen regímenes comerciales distintos con otros países.

El artículo XXIV también exonera de la no discriminación a las Uniones Aduanera (UA), las cuales contemplan el trato de las ZLC; es decir, se eliminan o reducen los aranceles entre los miembros, pero se establece un régimen comercial común con terceros no miembros, donde los estados integrantes de la UA aplican un arancel externo común, lo cual garantiza que los bienes procedentes de países no miembros de la UA reciben el mismo tratamiento aduanero en cualquier nación miembro, indistintamente de su aduana de ingreso.

En ambos casos, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio, aplicado únicamente a los productos y servicios objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceras naciones.

En el caso de banano, la Unión Europea basó sus alegatos en que la Convención de Lomé se ajustaba a una zona de libre comercio y al tratamiento especial de los países en desarrollo ACP; sin embargo, los Grupos Especiales no aceptaron sus justificaciones para mantener la preferencia arancelaria y la discriminación hacia los latinoamericanos.

Además de la exención del artículo XXIV, existen otras, como el artículo V del AGCS se prevé el establecimiento de acuerdos de integración económica.

También en circunstancias excepcionales y bien justificadas, la Conferencia Ministerial de la OMC (Consejo) está facultada para eximir a un miembro de una obligación impuesta en algunos de sus acuerdos comerciales multilaterales (Párrafo 3, artículo IX del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC). Este procedimiento fue utilizado por la UE en noviembre del 2001 para “legalizar” las preferencias de los ACP, las cuales se analizarán más adelante.

Pese a la tendencia mundial por la liberalización comercial, guiada por los principios multilaterales en esta materia, los actores internacionales (países) emplean distintos medios para proteger ciertos sectores de la competencia mundial. Los cuales en gran medida son implementados al margen la reglamentación de la OMC.

Cuadro 2
Principales instrumentos de protección

Protección directa	Protección indirecta
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aranceles ➤ Contingentes de importación y exportación. ➤ Subvenciones a la exportación ➤ Restricciones sanitarias y fitosanitarias. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manejo del tipo de cambio. ➤ Programa de productos básicos. ➤ Ayuda a la comercialización. ➤ Subvención de insumos y exención de impuestos. ➤ Ayuda a las inversiones de largo plazo.

Tomado de: FAO. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales sobre Agricultura. Manual de Referencia. Tomo I, p. 55.

Un instrumento de protección lo podemos definir como todo aquello que dificulta el libre comercio de mercancías y servicios. En resumen, los instrumentos de protección se clasifican en directos e indirectos. Los primeros, afectan el comercio de productos cuando entran en el comercio internacional (importaciones o exportaciones); en tanto los segundos afectan la producción y en menor grado el comercio (FAO, 2000:55).

Protección directa

- Los aranceles

De acuerdo con la FAO (2000:56), un arancel es un impuesto aplicado a los bienes importados. Es un pago realizado a favor del fisco, por el ingreso al territorio nacional de un producto o servicio proveniente del extranjero. En la Ronda Uruguay, los miembros negociaron compromisos para avanzar en una reducción de los aranceles, con lo cual se “consolidaron” los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones de la Ronda Doha, se siguen realizando esfuerzos por mejorar el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas⁴.

La base de cobro define por lo menos dos tipos de impuestos, el *ad valorem*, que se cobra como un porcentaje del valor CIF del bien (derivado del incoterm cost, insure and freight), al ser un porcentaje fijo, el monto del gravamen varía de acuerdo con las fluctuaciones del precio y del costo de transporte. Por otra parte, está el llamado arancel específico o fijo, que es una suma de dinero pagada por unidad física del producto (unidad, tonelada métrica). Por ejemplo, \$100 por tonelada métrica, sin importar cuál es su costo CIF. Como se verá más adelante, esta modalidad fue la utilizada por la Unión Europea para gravar las exportaciones de banano de América Latina, con una cantidad específica de euros por tonelada de banano importada en su territorio.

- Contingentes

Son límites máximos, establecidos por los gobiernos a las cantidades físicas importadas o exportadas de un producto, a fin de controlar su disponibilidad para los consumidores, proteger la producción interna y contener la llegada de productos extranjeros (FAO, 2000:56).

Generalmente, los contingentes se otorgan mediante la concesión de un derecho para importar una cierta cantidad, con un documento o certificado llamado licencia.

- Subvención a las exportaciones y a la producción

Es un pago realizado por un gobierno a los exportadores de un determinado producto. “Son todas las transferencias, directas e indirectas, otorgadas por un ente gubernamental para facilitar el proceso de exportación o para mejorar la competitividad del producto exportado (López, 1994:353).

- Restricciones sanitarias y fitosanitarias

En realidad, no son medidas comerciales propiamente, pero han sido utilizadas para proteger a los productores nacionales de la competencia internacional. Son exigencias relacionadas con la seguridad de los productos y la higiene en la producción (FAO, 2000:59).

Protección indirecta

- Manejo del tipo de cambio

El tipo de cambio es la cantidad de moneda nacional pagada en relación con las monedas extranjeras. Como consecuencia, un tipo de cambio devaluado fomenta las exportaciones, aumenta la cantidad de moneda nacional recibida por los exportadores y desalienta las importaciones, pues es necesario pagar mayor moneda nacional por los bienes foráneos. Contrariamente, una moneda nacional sobrevaluada frena las exportaciones y fomenta el consumo de bienes importados (FAO, 2000:60).

- Programa de productos básicos

Estos programas están orientados a mantener los ingresos de los productores. Por lo general, abarcan el pago a agricultores en forma de subvenciones de los precios de los productos, lo mismo que programas de regulación de la oferta destinados a reducir la superficie sembrada; y en ocasiones irónicamente se convierte en el pago por no sembrar (FAO, 2000:60).

⁴ Organización Mundial de Comercio. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm (04-06-2007).

- Apoyo a la comercialización

Mediante diferentes programas se pretende reducir los costos de comercialización de los productos nacionales, tales como subvenciones al transporte, créditos subvencionados a la comercialización (FAO, 2000:60). Los productores bananeros de Islas Canarias solicitaron recientemente al Gobierno de España un incremento de las ayudas para el transporte, ante la posible reducción del arancel de importación cobrado al banano de terceros países.

- Subvenciones a los insumos y exoneraciones de impuestos

La FAO (2000:61), indica que estas tienen como objetivo reducir el costo de producción de los bienes, ya que los insumos y los impuestos son elementos claves en la competitividad de un país. Como ejemplos, podemos señalar precios diferenciados para combustible agrícola, crédito subvencionado para la producción, programas de seguros de cosecha pagados por el gobierno, servicios de asistencia técnica, precio de agua y otros insumos por debajo del costo de obtención. Exoneración de impuesto de renta y trato preferencial a ciertas actividades económicas.

- Ayuda a las inversiones de largo plazo

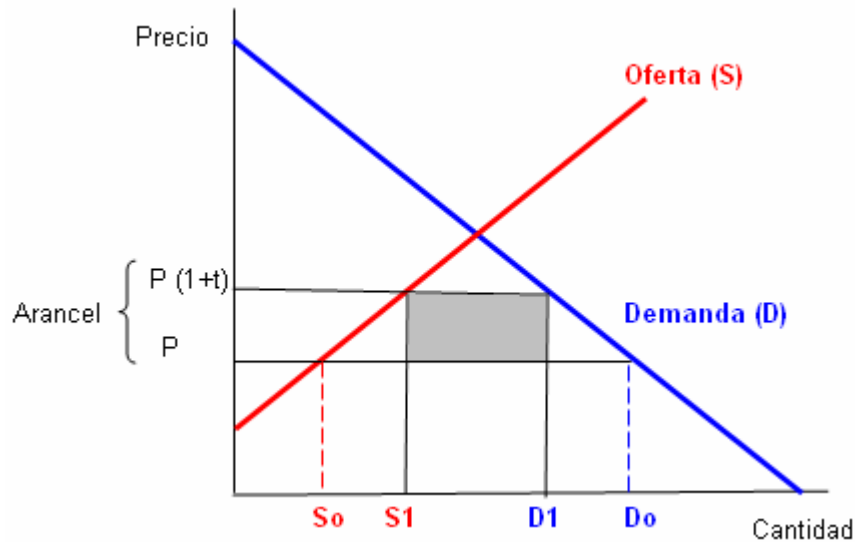
Este tipo de protección tiene como finalidad aumentar la competitividad, por medio de programas de incremento a la productividad y rentabilidad del sector favorecido. Ejemplo de este tipo son el financiamiento para investigación y las obras de infraestructura productiva de las plantaciones bananeras de los países ACP, otorgados por la Unión Europea.

Repercusiones económicas de los aranceles y contingentes

El problema con los instrumentos de protección no es su utilización, sino el efecto económico que causan en los distintos sectores que lo padecen; se trata entonces de variaciones de precios, pérdida de competitividad y desviación de comercio, entre otros.

Figura 1

Efectos del arancel y del contingente



Fuente: Tomado de FAO, Las Negociaciones Comerciales Multilaterales sobre Agricultura, Manual de Referencia, Tomo 1, p.67

El arancel y el contingente tienen repercusiones económica idénticas; ambos procuran proteger a la industria interna de la competencia internacional, aumentando artificialmente el precio interno de los bienes importados. El ejemplo, graficado en la siguiente figura, expresa que el precio interno es de P , se ofrece S_0 y se demanda D_0 ; es decir, la demanda es mayor a la oferta y, por lo tanto, se importa una cantidad representada por la diferencia entre D_0 menos S_0 .

Si el gobierno decide proteger la industria local, mediante el establecimiento de un impuesto (t) , el precio se elevaría a $P(1+t)$. De igual manera, podría optar por establecer una cuota de importación D_1 , siempre por debajo de la cantidad demandada a efecto de elevar el precio interno para beneficiar a la industria local. Con la protección, la cantidad exigida disminuiría a D_1 , mientras se ofrecería una cantidad de S_1 .

En resumen, las consecuencias serían un aumento del precio interno, con lo cual se protege a la industria local; la producción nacional aumenta de S_0 a S_1 , la cantidad total se restringirá a D_1 , principalmente por una reducción de la cantidad importada de $S_0 - D_0$ a $S_1 - D_1$; por ende, el ingreso por concepto del impuesto sería la cantidad importada multiplicado por el arancel, representado por la zona sombreada.

Lo anterior se sustenta en que las cuotas de importación se establecen siempre por debajo del equilibrio o inferiores al consumo histórico, lo cual permite disminuir la oferta e incrementar el precio (*ceteris paribus*).

La principal diferencia entre el arancel y el contingente, es la distribución del ingreso producto del incremento del precio interno. Con el arancel, el aumento va directamente al fisco, con el contingente puede disfrutarlo el titular de la licencia de importación y el gobierno, pero todo depende de su administración y de cómo se asignen las cantidades en el mercado.

El impacto de ambos, puede definirse como la anulación o menoscabo de las ventajas comparativas de un país, con lo que se reduce de esta manera el comercio internacional en favor de bienes nacionales a un precio más elevado, ya que estos en ausencia de protección y con desventajas competitivas, serían desplazados por productores externos más eficientes, tal y como lo dicta la teoría clásica del libre comercio.

Preferencia arancelaria y margen de preferencia

Pero el arancel no solo puede aplicarse para proteger la producción nacional; también es posible usarlo para proteger un país e incentivar su comercio, y se ofrece un arancel menor para sus productos en comparación con otro país.

La FAO (2007:22) define la preferencia comercial o arancelaria cuando un país en desarrollo obtiene acceso a los mercados de los estados desarrollados con unos aranceles menores que los aplicados a otros países. La diferencia entre lo que paga cada uno es conocido como el margen de preferencia, que ostenta la nación con menos nivel de arancel.

Las preferencias arancelarias están permitidas en la OMC, mediante la “Cláusula de Habilitación”, la cual faculta a los miembros de la OMC para no cumplir con el principio de no discriminación, al conceder un trato más favorable a ciertos miembros. Sin embargo, no se puede discriminar entre naciones en desarrollo, pero sí se puede conferir un trato especial a los Países Menos Adelantados (PMA).

Las preferencias arancelarias tienen como finalidad primera ayudar al desarrollo económico y el bienestar social de los países que las reciben; se supone que al aumentar el nivel de comercio y obtener un mejor precio, se facilita el crecimiento (FAO, 2005b:1-3).

Cuadro 3
Efectos de los aranceles

Bien A	PAÍS A	PAÍS B
Costo	70	60
Arancel (30%)		18
Costo final	70	78

Fuente: Adaptación propia, con cifras hipotéticas.

La tabla anterior sirve para entender las consecuencias de las preferencias arancelarias. En el ejemplo hipotético, el país A tiene un costo de producción de 70 unidades monetarias, mientras B puede vender en el mismo mercado a un precio de 60 unidades monetarias; no obstante, al imponer un arancel del 30%, el precio final se eleva a 78 unidades monetarias, artificialmente lo encarece frente a A; por tanto, B es perjudicado por la preferencia arancelaria que recibe A.

Además, con la nueva teoría comercial caracterizada por la presencia de ETN, y la fácil movilización de los recursos de producción, se puede producir un desvío del comercio, lo que motiva a las ETN a instalarse en los países beneficiarios, para adueñarse de la preferencia arancelaria.

Dadas las implicaciones para el acceso de mercados y los perjuicios sobre la competitividad de otros países en desarrollo, y su contraposición a la tendencia por liberalizar el comercio mundial agrícola, los sistemas preferentes son cada vez más impugnados en la OMC (FAO, 2005b:2). Particularmente, el rechazo y el cuestionamiento se realizan sobre algunos casos donde los estados desarrollados conceden preferencias a ciertos países en desarrollo y que no son PMA; tal es el caso del trato preferente de la UE en la importación de banano a los ACP por medio del acuerdo de Cotonou, que discrimina a los proveedores en desarrollo de América Latina (FAO, 2005b:2-5).

6.3 El conflicto

A pesar de las regulaciones existentes en materia comercial existe la aplicación de los instrumentos de protección, los cuales son motivos de conflicto entre distintos actores internacionales, ya que en ocasiones se ven en desventaja por el uso de parte de un país que al mismo tiempo menoscaba su capacidad competitiva y las posibilidades de incrementar los flujos de comercio.

Para Remo Entelman, el conflicto es:

“Una especie del género “relación social”, es decir, como una secuencia de conductas recíprocas, cuya diferencia con ese género reside en la incompatibilidad de los objetivos de los actores que la realizan”.
Entelman, 2002:75

Dentro de la teoría establecida por Entelman es importante resaltar la incompatibilidad de los objetivos percibida por los actores y el poder de cada uno.

La incompatibilidad de los objetivos de los actores es lo que produce la relación conflictiva y desemboca en las distintas manifestaciones de poder. Este último dentro de la teoría de conflictos de este autor, constituyen los recursos que cada actor internacional posee y que están estrechamente relacionados con los principios de comercio y los instrumentos de protección anteriormente mencionados.

El autor indica que el conflicto es un proceso dinámico, como tal nace, crece, se desarrolla y puede a veces transformarse, desaparecer, y/o disolverse, y otras veces permanecer estacionario. Estos cambios de comportamiento son conocidos como la intensidad de un conflicto. En el caso específico de conflicto bananero entre América Latina y la UE, se ha experimentado esta transformación y evolución, dependiendo de los actores y su poder en el comercio mundial. El conflicto nació con una incompatibilidad de los intereses de América Latina y la UE, cuyas resoluciones en el GATT no fueron adoptadas por la esta última. Sin embargo, a conforme el conflicto creció las ETN como actores internacionales del comercio motivaron el ingreso de Estados Unidos y el balance de poderes se igualó, siendo que a partir de esta incorporación el conflicto bananero tomó un nuevo matiz.

6.4 El concepto de negociación

Dentro de las relaciones conflictivas existen diferentes mecanismos para solucionar la incompatibilidad de objetivos entre los actores, una de las más importantes, es la negociación.

En términos generales, “la negociación es un proceso de mutua comunicación encaminado a lograr un acuerdo con otros cuando hay algunos intereses compartidos y otros opuestos” (Ury, 1993:2).

Según el autor, la solución del problema se centra en los intereses y no en las posiciones. Los intereses se relacionan con las preocupaciones, las necesidades, los miedos y los deseos que motivan las posiciones en una negociación.

Otra definición expresa que, “Negociar es una forma básica de conseguir lo que se quiera de otros. Es una comunicación en dos sentidos designada para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses en común y otros opuestos” (Fisher et al, 2005:1).

Hay dos conceptos claves en negociación; el primero la posición, entendido como una decisión adoptada, la cual podría ser el rechazo de una propuesta, arreglo o cambio a una situación particular. El segundo, los intereses, que son las bases por las cuales se llegó a dicha decisión.

Existen dos tipos de negociación:

La negociación distributiva

Cuando se negocia distributivamente, las partes en el proceso de negociación tratan de obtener la mayor parte de los beneficios, se tratan como enemigos y no como socios en una empresa común (Saner, 2002:32-35). Por lo general, hay un ganador y un perdedor, o dicho de otra manera menos drástica, alguien gana más que otros. Bajo este tipo de negociación, la visión es ganar-perder, conocido como suma cero, debido a que la ganancia de una parte es la pérdida de la otra.

La negociación integrativa

Cuando se negocia integrativamente, todas las partes se benefician y quedan satisfechas; por tanto, no hay perdedores ni ganadores; es un proceso de dar y recibir (Saner, 2002:100-105).

El abordaje teórico realizado a lo largo de este segmento constituye una de las principales bases de la columna vertebral de la presente investigación, ya que permite aclarar la parte más abstracta del objetivo de estudio.

5. Estrategia metodológica

Por ser el conflicto bananero uno de los más largos y representativos a escala de OMC, su estudio está presente a lo largo de carreras de comercio internacional, negociaciones mundiales, entre otros. Así mismo, instituciones de prestigio han dedicado tiempo y esfuerzo por monitorear su avance, tal es el caso de la FAO. Por otra parte, gran cantidad de información se puede extraer del sitio *web* de la OMC.

La investigación se realizó con fuentes primarias, como el análisis de las resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (OSD), y reglamentos emitidos por la UE para modificar el régimen de importación del banano, estadísticas oficiales de comercio de banano en la UE, e información obtenida de los sitios *web* de la OMC y la UE.

El otro tipo de información es de fuentes secundarias, que abarca estudios de instituciones nacionales e internacionales, así como revisión de tesis de graduación con temas relacionados con el conflicto bananero.

La naturaleza del objetivo enmarca el análisis dentro de varios conceptos de investigación. En el primer capítulo, se utiliza la metodología descriptiva para definir algunos conceptos relacionados con la presente investigación, tales como el libre comercio, la nueva teoría comercial, la institucionalidad comercial, los principios del comercio multilateral, preferencia arancelaria, la teoría del conflicto y el concepto de negociación.

En el segundo capítulo, se describe la historia del conflicto, pero la metodología se extiende a un análisis y explicación del tipo de negociación utilizada en el conflicto bananero. Además, se aporta un análisis de los escenarios de negociación futuros y las posibles soluciones para finalizar el conflicto bananero en cada uno de ellos. En este capítulo se analizan y explican las soluciones, por medio de una reducción al nivel de impuesto aplicado a América Latina, se definen la ZOPA.

En el capítulo 3, la metodología es analítica y correlacional, por cuanto se estudian una serie de variables independientes y se correlacionan para determinar el grado de competitividad de los ACP en comparación con América Latina.

De toda esta gama de fuentes de información se seleccionaron variables de tipo económico, agronómico, comerciales, naturales y políticas para cumplir con el objetivo trazado. Se dejó de lado los aspectos legales, ya que estos fueron constados a lo largo de tres disputas en el GATT y la OMC, así como en procesos de arbitraje, que se tuvieron desde la implementación de la OCMB.

- Cifras de comercio bananero en la UE

Para el análisis de los volúmenes de importación y su valor CIF, se utilizaron los datos generados por la Oficina de Estadísticas de la UE (EUROSTAT), órgano oficial en la emisión de estadísticas de comercio. Las cifras fueron utilizadas para analizar tendencias y conocer la composición y las fuentes de suministro.

Variables económicas y sociales

Dentro de los justificantes utilizados por los ACP para obtener las preferencias comerciales de la UE, se mencionan que son economías con escaso desarrollo económico, con fuerte dependencia económica y social en el sector bananero.

Con la investigación se pretende demostrar que las condiciones económicas de los ACP cambiaron, para lo cual se analizó el Índice de Desarrollo Humano y el ingreso per cápita generado por el PNUD, correspondiente al informe del 2006. Con base en dichas cifras, se

procedió a su comparación con los proveedores de banano de América Latina, con el objetivo de determinar la distancia entre ambos.

Para estudiar la dependencia económica del banano, se analizó información proveniente de fuentes oficiales, un buen insumo fueron los informes de los últimos Exámenes de las Políticas Comerciales de los ACP y la UE, los cuales permitieron evaluar la condición comercial reciente de dichos países. Además de evaluaciones periódicas que la UE contrata para medir el desempeño de la OCMB y la eficacia de las ayudas financieras brindadas a los ACP.

El valor CIF es utilizado por la UE para calcular la competitividad de un país ACP frente a terceras naciones; el uso de la diferencia de precios CIF se basa en el artículo 3 del Reglamento (CE) n° 1609/1999 de la Comisión⁵, el cual textualmente advierte:

“Artículo 3

1. El diferencial de competitividad se calculará sobre la base de las cantidades de referencia y la diferencia entre el precio de referencia de países terceros y el precio de referencia de países ACP...

3. El precio de referencia para países terceros será el precio medio más bajo por tonelada de plátanos producidos por proveedores establecidos en un país tercero en concreto que no sea un país ACP y exportados a la Comunidad en los tres últimos años anteriores al año de aplicación del que existen estadísticas, respecto del cual se solicita la asistencia.

4. El precio de referencia ACP será el precio medio por tonelada de plátanos producidos por el proveedor ACP tradicional de que se trate y exportados a la Comunidad en el mismo período. En los casos en los que se hayan interrumpido las exportaciones de plátanos a causa de la diversificación, se aplicará el precio medio ACP de referencia.

5. Los precios de referencia citados en los anteriores apartados 3 y 4 serán precios cif. Las estadísticas necesarias para calcular el diferencial de competitividad serán las que elabora y publica la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas sobre las importaciones comunitarias”.

Dado lo anterior, para conocer qué tan competitivos son los ACP frente a América Latina, se procedió a consultar el referido precio, para lo cual se utilizaron datos de EUROSTAT, que capta el valor declarado en la aduana de ingreso.

Debido a que la UE ofrece soporte financiero a los ACP para mejorar su competitividad y reducir la brecha con América Latina, se procedió a analizar la aplicación de los fondos y

evaluar si el objetivo trazado por la UE se cumplió. Para esto se emplearon los informes emitidos por la UE en relación con planes y mejoras financiados.

Acto seguido, se realizó una comparación de los rendimientos medios por hectárea⁶ tanto de los ACP, como de los principales productores de América Latina (Costa Rica, Ecuador y Colombia), lo cual mide qué tan eficientes son los ACP en el uso de la tierra y además el grado de nivel tecnológico empleado, lo que permite conocer la diferencia agronómica de los cultivos ACP.

El rendimiento por hectárea fue conseguido de diversas fuentes, tales como informes de evaluación emitidos por la UE y fuentes oficiales de los países. En casos en que no hay una fuente oficial, se procedió a su cálculo, dividiendo el volumen producido entre el hectareaje de banano de cada país, este último obtenido de una fuente oficial.

⁵ Publicado en el Diario Oficial No. 190 del 23-07-1999.

⁶ Se refiere a las toneladas métricas obtenidas en cada unidad de área (hectárea) en un tiempo determinado.

Capítulo 2

Las actuales negociaciones bananeras

1. Reseña histórica del conflicto bananero

La semilla del conflicto fue plantada desde el momento mismo de la formación de la Comunidad Europea, la cual nació como una organización con el propósito de conformar un mercado común entre los países miembros. En el “Tratado de Roma” se sentaron las bases para un trato preferencial a las naciones de África, Caribe y el Pacífico (ACP) que fueron excolonias de algunos de los estados del bloque comunitario (Ocaya, 2004). Por esta situación, años más tarde se firmaron convenios multilaterales de cooperación económica y financiera, el primero de ellos bajo el Título de Convención de Lomé. Con estos acuerdos algunos países miembros de la Comunidad Europea ofrecieron preferencias comerciales a productos originarios de los ACP, lo que permitió importar productos sin ningún tipo de carga arancelaria, entre ellos el banano (CORBANA, 1993).

Costa Rica, Colombia, Guatemala, Nicaragua y Venezuela solicitaron el primer panel en el GATT por considerar que los regímenes de importación de Francia, Gran Bretaña, Italia, Portugal, Grecia y España eran restrictivos y discriminatorios. La controversia se resolvió entre 1992 y 1993 (Banana I), el informe del Grupo Especial sobre Regímenes de Importación del Banano de algunos estados miembros de la CEE fue elaborado en junio de 1993 (GATT, 1993).

En diciembre de 1992, los ministros de Agricultura de la UE acordaron imponer una Organización Común del Mercado del Banano (OCMB)⁷. Por medio de esta se implementó un régimen de importación de banano, basado en una cuota de importación y un arancel al banano importado de los países latinoamericanos, lo que dio inicio a un contingente arancelario. Esta restricción cuantitativa y arancelaria, nació por medio del Reglamento No. 404/93 del Consejo (DO L 47 de 25/2/1993) e implementado a partir del 01 de julio de ese

⁷ Conocida también como Organización Común del Mercado del plátano. Para nuestros efectos plátano y banano se usan como sinónimos.

mismo año, es decir, un mes después del Informe del Grupo Especial Sobre los Regímenes de importación del Banano de algunos Estados Miembros de la CEE (GATT, 1993).

La falta de adopción de las recomendaciones establecidas en el Banana I y por ende, la falta de rectificación de las UE, y la unificación del régimen de importación por medio del Reglamento 404, motivaron a los mismos países latinoamericanos (Costa Rica, Colombia, Guatemala, Nicaragua y Venezuela), a acudir nuevamente al GATT a solicitar otro panel (Banana II). En esta ocasión, la reclamación solicitada tuvo por objeto el régimen de importación del banano introducido por la CEE el 1º de julio de 1993, de ahí su nombre “CEE - RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DEL BANANO”. El informe del grupo especial se emitió en febrero del 1994 (GATT, 1994), y se dio la razón en su gran mayoría a los alegatos presentados por los latinoamericanos.

El 8 de mayo de 1996, se estableció un grupo para examinar las reclamaciones de Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos contra la Comunidad Europea, relativas a la compatibilidad del régimen de 1993 con las normas de la OMC. (Comunidades Europeas, Régimen para la importación, venta y distribución de bananos, o “Banana III”), su informe (OMC, 1997a) fue remitido al Órgano de Apelación, ante la solicitud de la CE (OMC, 1997b).

Luego de los cambios implementados por la UE a consecuencia de la resolución del Órgano de Apelación, Estados Unidos, poco satisfecho por las variaciones, fue habilitado para el cobro de retaliaciones⁸ contra la UE por un total de de \$191,4 millones anuales (OMC, 1999).

El 11 de abril del 2001, la Unión Europea y Estados Unidos lograron un acuerdo mutuo para poner fin a la larga disputa, en torno al régimen de importación de banano en la Unión Europea. Dentro de los alcances, se estableció que a partir del 01 de enero del 2006 se sustituiría el ilegal y restrictivo sistema de licencias y contingente arancelarios, por uno basado en un arancel único⁹, el cual iniciaría después del otorgamiento de una exención en la Ronda Ministerial de Doha (OMC, 2001a).

⁸ Es la suspensión de concesiones u otras obligaciones (párrafo 7 del artículo 3 y artículo 22 del ESD). Esto se denomina comúnmente “retorsión” o “sanciones”. Una concesión es, por ejemplo, el compromiso legal de un país importador de no aumentar su derecho de aduana sobre un producto importado por encima de un determinado nivel arancelario acordado. Una suspensión de esta concesión significaría que el país importador aumentaría el arancel.

⁹ Un sistema de importación sólo arancel se caracteriza porque la única barrera de ingreso es de tipo arancelaria. El artículo IV del Acuerdo de Agricultura obliga a los países que utilizan medidas no arancelarias, tales como restricciones cuantitativas a la

Hasta esta fecha (finales el 2001), el régimen de importación de banano de la UE se encontraba al margen de la normativa de la OMC; quedaba como principal objeción el trato preferente de los ACP y la discriminación del banano de terceros países. Pasaron ocho años hasta que en la reunión de Qatar (Doha) de la OMC de noviembre de 2001, se aprobó lo siguiente:

- a. suspender la aplicación de las disposiciones del párrafo 1 del artículo I del GATT (Trato General de nación más favorecida) hasta el 31 de diciembre de 2007, en la medida necesaria para permitir a las comunidades europeas otorgar el trato arancelario preferencial a los productos originarios de los estados ACP abarcados por el Acuerdo de Cotonou (OMC, 2001a:2).
- b. Suspender la aplicación de las disposiciones de los párrafos 1 y 2 del artículo XIII del GATT de 1994 (Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas), respecto del contingente arancelario separado de 750,000 tm de las CE destinado a los bananos de origen ACP, desde el 1 de enero de 2002 hasta el 31 de diciembre de 2005 (OMC, 2001c:2).

La primera incluyó un cronograma para establecer el nivel del arancel único, negociación que se vivió en el 2005 por medio de un proceso arbitral en la OMC. En noviembre del 2005, luego de amplias negociaciones políticas y comerciales, todos los órganos decisorios de la UE discutieron y aprobaron la tercera propuesta, esta vez sin ser sometida a revisión en la OMC. Mediante Reglamento (CE) No. 1964/2005 del Consejo (DO L316/1 del 02 de diciembre del 2005), se estableció el arancel NMF de €176/tm y un contingente arancelario de 775.000 tm para las importaciones de bananos de origen ACP (artículo 1), aplicable a partir del 01 de enero del 2006.

Al final, la medida unilateral de la CE dejó insatisfechos a los latinoamericanos, por cuanto se esperaba que con el fallo del segundo laudo arbitral, la rebaja del segundo nivel de arancel propuesto (€187/tm) fuera a ser de mayor magnitud. De esta manera, tal y como estaba previsto se sustituyó el complicado sistema de contingentes arancelarios por uno de arancel único; claro está, que únicamente para el banano proveniente de terceros países; pero el descontento de los países latinoamericanos permaneció, y amenazaron con acudir nuevamente a la OMC.

importación, impuestos variables de importación, precios mínimos de importación, sistemas de licencias de importación discrecionales a eliminarlos y calcular los equivalentes arancelarios (Echeverría y Guillén, 2002:49).

Hoy en día, las negociaciones se centran en liberalizar el comercio bananero o, en su defecto, en disminuir la preferencia arancelaria ACP, por medio de una reducción en el arancel aplicado a los países NMF.

2. ¿Por qué la preferencia arancelaria ACP se justifica?

En este apartado se brindan los argumentos de la UE y los ACP para justificar la preferencia arancelaria en la importación de banano. La importancia estriba en conocer dichos fundamentos, para luego refutar muchos de ellos dadas las condiciones actuales, por las cuales no se justifica dicho trato preferencial.

El conocimiento de ambas posiciones permitirá al lector hacer una comparación objetiva de los fundamentos y formular su propia conclusión en relación al tema.

2.1 Factores políticos e históricos

Como se informó anteriormente, la preferencia arancelaria data del decenio de los treinta, la cual fue incorporada en el Tratado de Roma, que sentó las bases para la firma de tratados de cooperación entre los ACP y la UE. Por tal razón, se manifiesta que históricamente dichas preferencias deben seguirse.

Esta justificante quedó en evidencia con los alegatos de los ACP ante el Órgano de Apelación, al argumentar que la Convención de Lomé incluye la obligación por parte de la UE de adoptar medidas en relación con la importación de productos agrícolas provenientes de ACP que concedan a dichos productos una ventaja frente a productos agrícolas de terceros países y les aseguren un trato más favorable (OMC, 1997b)

2.2 Factores competitivos

La FAO (2007:1) indica que: “La finalidad principal de las preferencias es fomentar el incremento del volumen y valor de las exportaciones procedentes de países en desarrollo, contribuyendo así al crecimiento y evolución de dichos países”.

Esta descripción tiene explícito facilitar un mejor acceso al mercado de los productos de las naciones beneficiarias, lo cual se traduce en mayores volúmenes y hacer el mercado más rentable mediante un mayor precio de sus bienes. Estas dos condiciones permiten que su capacidad de competir se incremente sobre productores más competitivos.

Con esta lógica, la UE ha justificado la preferencia arancelaria de los ACP en la importación de banano, ya que afirma que su nivel competitivo no les permite sobrevivir con los latinoamericanos, en tal caso en ausencia de dicha protección, la industria bananera de los ACP podría desaparecer, frente a la competitiva producción de América Latina (GATT, 1994).

La condición competitiva desfavorable fue incorporada en la OCMB (Reglamento 404), al reconocer deficiencias estructurales que limitan la capacidad competitiva de los ACP y unos abultados programas de ayuda financiera para incrementar la productividad y reducir la brecha productiva con América Latina.

Considerando estas limitaciones competitivas, la UE ha asegurado la supervivencia de los ACP, con su intención de mantener un precio elevado en el mercado. Tal y como se analizó en el apartado de instrumentos de protección, los aranceles encarecen el precio local, y aquellos actores con exención en el pago de los aranceles mejoran artificialmente su competitividad. Estas intenciones quedaron plasmadas en los considerandos 3, 4, 5 y 7 del referido reglamento 404:

“Considerando que, dentro del respeto de la preferencia comunitaria y de las diversas obligaciones internacionales de la Comunidad y sin menoscabo de las importaciones de plátanos procedentes de otros países terceros suministradores, la nueva organización común de mercados ha de permitir que tanto los plátanos producidos en la Comunidad como los originarios de los Estados ACP que son abastecedores tradicionales de ésta tengan salida al mercado comunitario proporcionando unos ingresos adecuados a los productores, y a precios equitativos para los productores y los consumidores”¹⁰

En este sentido los ACP alegan que no puede competir con el banano de terceros países debido a los mayores costes de producción y envío que entraña el banano ACP. Los africanos, basados en un estudio de Horus Empresas (2004), manifiestan que sus costos de producción son bastante más elevados, en relación con América Latina, situación que todavía limita su capacidad de sobrevivir sin protección comercial.

¹⁰ Considerando 3. Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano.

2.3 Factores económicos y sociales

En todos los foros de discusión y en la misma OMC, los ACP señalan que la supervivencia de la economía de muchos de ellos dependía en gran medida o fundamentalmente del banano, ya que su canasta exportable no se encuentra diversificada y el banano representa un importante componente de las exportaciones totales y es el principal generador de empleo. Argumento, que es apoyado por instituciones de orden internacional como la FAO.

Por la fuerte dependencia, algunos ACP son muy vulnerables, ya que ante la pérdida o rebaja de la preferencia en la importación de banano las consecuencias económicas y sociales podrían ser catastróficas. Esto es notorio en el Caribe, ya que según la FAO (2007:22-29), en algunos estados insulares, los embarque de banano representan más de la mitad de las exportaciones totales de bienes y servicios. Esta relación es mucho menor en África, según Horus Entreprises (2004), para Camerún las exportaciones de banano representaron en el 2002 el 4.7% de las exportaciones totales (sin incluir petróleo).

En cuanto al aspecto social las plantaciones de banano en el caribe se desarrollan en fincas familiares de pequeño tamaño, con lo cual miles de familias se benefician del comercio banano¹¹.

Aunque la estructura productiva del Caribe y África es distinta, este último con fincas de gran extensión, el beneficio social es un argumento de gran valor al defender sus intereses comerciales en el sector bananero. Según Horus Entreprises (2004), el cultivo del banano en Costa de Marfil y Camerún tiene un papel trascendental en la fuerza laboral y en las poblaciones en donde se produce banano, se estimó en el estudio que poco más de medio millón de personas dependen directa o indirectamente de banano y piña.

Por su parte, la UE consideró en la OCMB (Reglamento 404), la importancia social y económica que tiene el banano en las regiones comunitarias y los ACP, caracterizado en algunos casos por la dependencia económica en dicha fruta ¹²

¹¹ Caribbean Banana Exporters Association. <http://www.cbea.org/> (15-02-2008).

¹² Considerando 3. Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano.

3. La Negociación Bananera

3.1 Intereses de las partes en el conflicto bananero

En el marco del conflicto bananero y en las negociaciones dadas, es claro que el interés de la UE siempre fue proteger la producción comunitaria, y lograr al mismo tiempo cumplir con los acuerdos suscritos con los países ACP mediante las convenciones indicadas. Por otra parte, los intereses de los países de América Latina se centraron en eliminar la discriminación de su fruta y alcanzar un mejor acceso.

Pero el conflicto bananero fue más allá de los intereses grupales y también fue influenciado por intereses de países particulares, empresas comercializadoras, importadores europeos, entre otros. Por ejemplo, desde que iniciaron las conversaciones para implementar la OCMB, los intereses de los doce estados miembros estuvieron marcados por su sistema interno de importación de banano. Alemania prefería un mercado libre, mientras que Gran Bretaña, Francia, Italia y España se inclinaron por un sistema restrictivo y protector, dados sus compromisos políticos con los ACP.

Estas posiciones se mantienen hoy en día. En octubre del 2004, Alemania y los diez nuevos Estados Miembros incorporados en mayo del 2004¹³, manifestaron que aspiraban a que la Unión Europea estableciera un arancel bajo para el 2006 (CORBANA, 2004).

La posición de Alemania siempre ha girado en torno a lograr un arancel bajo. El 24 de noviembre del 2005, en la Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo, la parlamentaria alemana Erika Mann (grupo socialista), uno de los miembros más influyentes de la Comisión de Comercio Internacional, comentó (después del segundo arbitraje de la OMC), que la Comisión tenía que haber presentado una propuesta más baja que mostrara una intención verdadera de llegar a un acuerdo, y no un planteamiento que parece hecho con intención de irritar a los países de América Latina.

¹³ Los nuevos países que pasaron a ser parte de la UE a partir del 01 de mayo del 2004 fueron: Chipre, República Checa, Estonia, Latvia, Lituania, Polonia, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia y Malta.

El 25 de noviembre del 2005, en el seno del Comité de Representantes Permanentes de los gobiernos de los Estados Miembros (COREPER), se fijó una tarifa definitiva de €176/tm, en lugar de los €179/tm propuestos por la Comisión. Después de una larga negociación, los Estados Miembros decidieron bajar la tarifa €3 gracias a la presión ejercida por Alemania, Suecia, Dinamarca, Países Bajos, Polonia, Lituania, Eslovaquia y República Checa¹⁴.

Dada la variedad de intereses, no se ha podido satisfacer a todas las partes comprometidas en los diferentes procesos de negociación y solución de conflictos vividos.

3.2 Tipo de negociación aplicada en el conflicto bananero

En cuanto al tipo de negociación, el conflicto se ha manejado primordialmente por una negociación distributiva; es decir, donde una de las partes ha ganado más que la otra. El conflicto bananero es conocido como “La guerra del banano”, término que hace alusión al resultado final de un conflicto bélico, donde tan solo hay un ganador y un vencido, característica de una negociación de suma cero.

Este balance se podría sustentar en el hecho que desde el principio de la OCMB, su rumbo fue proteger a los ACP, pese a su incompatibilidad con el GATT y más tarde con la OMC.

Los hechos y las negociaciones posteriores expresan que la UE aplicó una negociación ganar-perder. El recorte del comercio bananero producto de la OCMB y la injusta repartición de las licencias, significaron pérdidas cuantiosas para América Latina. El contingente de 2.0 millones de toneladas métricas asignado a Latinoamérica fue inferior al histórico. Según cifras de Eurostat (Oficina de Estadísticas de la UE), durante 1990 y 1992 el promedio anual importado por los 12 miembros en esa oportunidad fue de 2,22 millones de toneladas métricas. Al inicio el nivel de comercio de Latinoamérica fue recortado en 225 mil toneladas métricas, consecuentemente se asignó el 90% del comercio histórico (ver anexo no. 1).

Pero el recorte señalado no fue el único, la cuota total de terceros países y no tradicionales ACP fue repartida no solo entre los actores latinoamericanos. El contingente arancelario de 2.0

¹⁴ Council of the European Union. Interinstitutional file: 2005/0174 (ACC), Brussels, 21 november 2005.

millones de toneladas métricas se distribuyó en un 66,5% para los agentes económicos u operadores que hayan comercializado banano de terceras naciones o banano no tradicional ACP, el 30% para los operadores que hayan comercializado banano comunitario o tradicional ACP y el 3,5% para los operadores establecidos en la comunidad que empezaron a mercantilizar banano no comunitario ni tradicional ACP a partir de 1992. Desde el inicio la OCMB implicó para Latinoamérica un rebaja total de unas 890.000 toneladas métricas; debido a la asignación directa del 66,5%, 1.330.000 toneladas métricas.

La historia reciente de las negociaciones bananeras es la misma. Con el Acuerdo entre la UE y Estados Unidos en el 2001 (referido en la reseña histórica), es otra muestra de que las negociaciones carecieron de un enfoque integracionista, por cuanto los intereses de América Latina no fueron consultados. Todas las demás partes comprometidas, tuvieron que someterse a los términos pactados por las autoridades comerciales de esos países. Aunque Ecuador ratificó después los términos, no hay evidencia para comprobar su verdadero convencimiento; se podría suponer que la expectativa a esa fecha era que la reconsolidación (arancel único), resultaría en un nivel de arancel bajo, por medio del cual Ecuador sería el más beneficiado de Latinoamérica, y podrían competir dado su bajo costo de producción y sus ventajas comparativas a la fecha.

Pese a que no se tomaron en cuenta los intereses de América Latina y debimos someternos a la voluntad del acuerdo, se tuvo que otorgar un *waiver* o permiso a la UE para “legalizar” sus intereses de mantener las preferencias a los ACP.

El último proceso vivido en el 2005, por medio del cual se “reconsolidó” el régimen de importación de contingentes arancelarios por un sistema de arancel único, no se exceptuó de ser un proceso distributivo, el cual finalizó con el establecimiento unilateral por parte de la UE de un arancel a los países NMF de €176/tm y un aumento de 25.000 tm a la cuota ACP, sin un debido *waiver* o exención.

3.3 La negociación integrativa en el conflicto bananero

De la bibliografía consultada no se pudo determinar una negociación integrativa. Aunque se puede pensar que el AMB, fue de mutuo beneficio, debido a que implicó un incremento del 10%

del contingente “de países terceros y de banano no tradicionales ACP”. (esto representó 200.000 tm adicionales) y se rebajó el arancel de entrada de €100 a €75/tm para el banano de naciones NMF. Lo cierto es que no todo fue disfrutado por los latinoamericanos, por cuanto de dicho aumento, 90.000 tm correspondieron a República Dominicana y ACP no tradicionales, mientras que la disminución de la barrera arancelaria estuvo sustentada en la constatación del Grupo Especial (OMC, 1994) de una incompatibilidad con el artículo II, en el sentido de establecer un arancel específico superior al 20% *ad valorem* consolidado.

3.4 ¿Por qué ha privado la negociación distributiva?

En primer lugar, porque los intereses de la UE y América Latina son incompatibles, unos procuran mantener la preferencia arancelaria de los ACP, mientras que América Latina persigue la no discriminación de su banano, con lo cual la culminación de uno, necesariamente implica la eliminación de los intereses de su contraparte.

Segundo, en este antagonismo, usualmente privan los intereses de la parte con mayor poder político, económico y liderazgo internacional. En una negociación distributiva, el más poderoso efectúa amenazas (Finkas, 2004:5-6). En cuanto a las negociaciones de banano, se sabe que dichas advertencias han ejercido presión en las pretensiones de América Latina. Un ejemplo de esto fue al momento de firmarse el AMB (1994), según Pizarro (1996:83-84) la UE presionó sutilmente a Costa Rica por el pronto vencimiento de las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por medio del SGP y que debían ser renegociadas y podría perderse de no llegar a un acuerdo en el tema bananero. En ese momento, la UE advirtió de la suspensión de la cooperación brindada a los países centroamericanos bajo las Rondas de San José.

El balance de poderes en las negociaciones comerciales se evidencia con el ingreso de Estados Unidos en el conflicto bananero, incorporado como reclamante en el tercer panel. Aunque Estados Unidos tan solo dispone de una ínfima producción de banano en el estado de Hawai, tuvo la capacidad para imponer algunos de sus criterios. Logró el aval de la OMC para aplicar el cobro de retaliaciones contra la UE por un total de \$191.4 millones anuales (OMC, 1999). Este cobro permitió (poco tiempo después), imponer un reparto de licencias que

benefició a las empresas comercializadoras de capital estadounidense¹⁵, ya que estas recuperaron el 83% de la cuota.

Por su parte, en el 2000 Ecuador recibió el permiso y se determinó que el daño fue de \$201.6 millones anuales (OMC, 2000), pero a diferencia de Estados Unidos, no pudo hacer efectivo el cobro de la compensación.

3. Disputas recientes y negociaciones futuras

El establecimiento unilateral del arancel de €176/tm por una parte, y el reconocimiento de los árbitros de un incremento de las preferencias ACP con un arancel superior a €75/tm (anterior tarifa) por otro lado, dejaron un sentimiento de descontento en toda América Latina, algunos países alertaron de inmediato sus deseos de acudir nuevamente al OSD de la OMC, para presionar a la CE a rectificar su incompatibilidad.

En diciembre del 2005, tan solo unos días después de publicado el Reglamento (CE) N° 1964/2005 del Consejo, de 29 de noviembre de 2005, sobre los tipos arancelarios aplicables a los plátanos (DOL 316/1, de 2 de diciembre de 2005), se presentaron solicitudes de celebración de consultas de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESD¹⁶, de parte de Honduras, Panamá y Nicaragua, pero no pidieron la conformación del Grupo Especial. En el 2006, se dieron los siguientes reclamos:

- Ecuador (continuación caso DS27)

De acuerdo con la OMC (2007a), el 29 de noviembre del 2006 Ecuador acudió al procedimiento de solución de diferencias de la OMC, y solicitó la celebración de consultas con la UE, de

¹⁵ Reglamento (CE) n° 896/2001 de la Comisión, de 7 de mayo de 2001, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 404/93 del Consejo en lo relativo al régimen de importación de plátanos en la Comunidad. Diario Oficial n° L 126 de 08/05/2001.

¹⁶ Artículo 21

Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones

5. En caso de desacuerdo en cuanto a la existencia de medidas destinadas a cumplir las recomendaciones y resoluciones o a la compatibilidad de dichas medidas con un acuerdo abarcado, esta diferencia se resolverá conforme a los presentes procedimientos de solución de diferencias, con intervención, siempre que sea posible, del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto. El grupo especial distribuirá su informe dentro de los 90 días siguientes a la fecha en que se le haya sometido el asunto. Si el grupo especial considera que no le es posible presentar su informe en ese plazo, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en que estima podrá presentarlo.

conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESD en relación con el tema *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos, conocido como "Banano III"*.

Ante la falta de consenso, el 26 de febrero del 2007, Ecuador solicitó la conformación del Grupo Especial (OMC, 2007b). Este fue establecido por el director general de la OMC en junio integrado por los siguientes expertos: Sr. Christian Häberli, presidente y por los miembros, Sr. Kym Anderson y Sr. Yuqing Zhang (OMC, 2007c).

- Estados Unidos (continuación caso DS27)

Este país no usó el período de consultas y su solicitud fue directa por el establecimiento de un Grupo Especial (OMC, 2007d) en relación con el asunto *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos (WT/DS27) ("Banano III")*¹⁷, su conformación la estableció el director general de la OMC en agosto del 2007, compuesta por los mismos expertos nombrados previamente para estudiar la solicitud de Ecuador (OMC, 2007e).

- Colombia (Caso DS361)

En marzo del 2007 Colombia solicitó a la UE la celebración de consultas dentro del marco temporal, previsto en el párrafo 8 del artículo 4 del ESD¹⁸ para los casos de urgencia, es decir, en un plazo de 10 días contados a partir de la fecha de recepción de la presente solicitud. Si estas consultas no permiten llegar a una solución satisfactoria, Colombia examinará la posibilidad de someter la cuestión al director general, de conformidad con el párrafo 12 del artículo 3 del ESD¹⁹ y la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD S14/20) con la esperanza de que

¹⁷ Órgano de Solución de Diferencias, Acta de la reunión celebrada el 25 de septiembre de 1997, documento WT/DSB/M/37 (distribuido el 4 de noviembre de 1997).

¹⁸ Artículo 4
Consultas

8. En casos de urgencia, incluidos los que afecten a productos perecederos, los miembros entablarán consultas en un plazo de no más de 10 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 20 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial.

¹⁹ Artículo 3
Disposiciones generales

sus buenos oficios faciliten una rápida solución de esta diferencia y, de ser necesario, solicitará el establecimiento de un grupo especial con arreglo al procedimiento acelerado aplicable (OMC, 2007f).

- Panamá (Caso DS364)

De acuerdo con la OMC (2007g), Panamá presentó el 22 de junio del 2007, la solicitud de celebración de consultas por “la incompatibilidad con la OMC del régimen de las Comunidades Europeas ("CE") para la importación de bananos establecido en virtud del Reglamento (CE) N° 1964/2005 del Consejo y por la persistente ausencia de reparación en materia de acceso en ese régimen”, con arreglo a lo requerido en el párrafo 10 del artículo 4²⁰ y el párrafo 12 del artículo 3 del ESD y en la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD S14/20).

- Los alegatos de incompatibilidad

Aunque las solicitudes son diferentes y las de Ecuador y Estados Unidos se refieren a la continuación del “Banana III”, mientras las de Colombia y Panamá corresponden a casos nuevos, en general se denuncia a las CE por incumplir las siguientes normas:

- a. El artículo I del GATT de 1994, puesto que las CE aplican a los bananos originarios de los países ACP derechos diferentes y más favorables a los aplicados a los bananos originarios de NMF.
- b. El artículo II y XXVIII del GATT, por cuanto las CE aplican un arancel a la importación de bananos originarios de NMF de €176/tm superior al tipo consolidado del derecho de las CE en el marco del artículo II (€75/tm).
- c. Los párrafos 1, 2 y 5 del artículo XIII del GATT, puesto que las CE siguen aplicando un sistema de contingentes arancelarios reservado exclusivamente para los bananos de

12. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 11 si un país en desarrollo Miembro presenta contra un país desarrollado Miembro una reclamación basada en cualquiera de los acuerdos abarcados, la parte reclamante tendrá derecho a prevalerse, como alternativa a las disposiciones de los artículos 4, 5, 6 y 12 del presente Entendimiento, de las correspondientes disposiciones de la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD 14S/20), excepto que, cuando el Grupo Especial estime que el marco temporal previsto en el párrafo 7 de esa Decisión es insuficiente para rendir su informe y previa aprobación de la parte reclamante, ese marco temporal podrá prorrogarse. En la medida en que haya divergencia entre las normas y procedimientos de los artículos 4, 5, 6 y 12 y las correspondientes normas y procedimientos de la Decisión, prevalecerán estos últimos.

²⁰ Artículo 4

Consultas

10. Durante las consultas los miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo miembros.

origen ACP (775.000 tm/año), y no asignan a NMF ninguna participación en el contingente preferencial, ni mucho menos la participación a la que tiene derecho en virtud del artículo XIII.

Todos atacan la preferencia ACP y la discriminación para el banano NMF, así como el arancel actual aplicado a América Latina.

En un esfuerzo por evitar las implicaciones legales de las demandas establecidas ante la OMC, los negociadores comerciales de la Unión Europea (UE) remitieron una propuesta el 28 de julio pasado a países productores latinoamericanos, en la cual ofrecieron una reducción en el arancel a la importación de banano precedente de América Latina (Smith, 2007).

La reducción arancelaria puede darse en dos escenarios; el primero es lograr un acuerdo en el marco de la Ronda Doha, donde la UE prometió reducir los aranceles para todos los productos agrícolas en general, dependiendo de las acciones que sus principales socios comerciales tomen al respecto. En este caso, la CE fijaría un arancel consolidado entre €273 y €307 por TM, con un arancel aplicado de €170/TM para luego, mediante una reducción gradual durante 5 años alcanzar los €123/TM.

En el segundo escenario, fuera del marco de la Ronda Doha, la CE propuso un arancel consolidado de €185/TM, con un arancel aplicado de €170/TM que después de reducciones paulatinas en los próximos cinco años quedaría en €123/TM.

4. El papel de Costa Rica

Muchos países solicitaron ser parte en por lo menos alguno de los procesos de consulta o en aquellos para los cuales fue conformado el Grupo Especial. Los que solicitaron ser parte fueron: Belice, Brasil, Camerún, Colombia, Costa de Marfil, Dominica, Ecuador, Estados Unidos, Jamaica, Japón, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Surinam.

Costa Rica no solicitó ser tercera parte en los recursos de Ecuador y Estados Unidos, debido a que no participó en el caso DS27 Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta

y distribución de bananos (WT/DS27) ("Banano III"). En tanto, los recursos de Colombia y Panamá no permiten la participación de terceros.

Lo trazado por COMEX se orienta al dialogo y las negociaciones políticas tales como la Ronda Doha, Acuerdo de Asociación entre CA-UE y negociación directa con la UE²¹. Conviene por lo tanto, analizar el tipo de negociación que se requiere llevar a cabo en los distintos foros de negociación comercial tendiente a lograr un mayor acceso del banano en la UE.

5. Ambiente político internacional

La actual ronda de negociaciones es conocida como la "Ronda Doha para el Desarrollo", nombre que engloba y orienta las negociaciones comerciales multilaterales para contribuir al logro de los principales objetivos del milenio, tales como erradicar la pobreza extrema y el hambre, y lograr desarrollo por medio del intercambio de bienes y servicios.

Según Miller (2007), para alcanzar este cometido, la Ronda Doha debe ayudar a los países pobres a acceder a los mercados de naciones desarrolladas reduciendo subsidios y aranceles, sobre todo en agricultura.

Después de casi cinco años de negociaciones comerciales, en julio del 2006 fueron suspendidas oficialmente por el director general de la OMC, luego de discordias entre países como Estados Unidos, la UE, Brasil, China e India por los subsidios agrícolas. Un mes antes, el funcionario advirtió que de suspenderse, es "faltar al compromiso de establecer un sistema mundial de comercio más favorable al desarrollo"²².

La suspensión de la Ronda no solo afecta el comercio multilateral, sino que lesiona a todo el sistema internacional aglutinado en las Naciones Unidas, por lograr los objetivos del milenio, cuyos avances como un todo no han sido como se esperaba.

²¹ Periódico La Prensa Libre. Conflicto Bananero se resolverá en el marco de la Ronda Doha de la OMC. <http://www.prensalibre.co.cr> (16-05-2007).

²² Discurso de Pascal Lamy, Director General de la OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/news07_s/gc_chair_tnc_9may07_s.htm (05-11-2007).

Según el informe de avance del 2005 de la ONU (2005:6), “las tasas mundiales de pobreza se están reduciendo, principalmente en Asia, pero millones de personas más han caído en la pobreza extrema en el África subsahariana, donde los pobres son cada vez más pobres”.

Esto altera el ambiente de negociaciones y supone que las negociaciones deberán reanudarse, ya que el costo político y el liderazgo de las principales potencias mundiales podría ser cuestionado. Sin embargo, al mismo tiempo el panorama no es bueno para las negociaciones multilaterales, ya que si no concluyen en el 2007, deberán enfrentar un intenso proceso político en los Estados Unidos con las elecciones presidenciales en el 2008, y un 2009 con cambios estructurales en Europa con la implementación del nuevo tratado, que implica cambios importantes en el Parlamento Europeo y la Comisión Europea.

Adicionalmente, a mediados del 2007 venció la llamada vía rápida (*fast track*) otorgada al Presidente de Estados Unidos. Sistema que en el pasado fue usado por mandatarios para aprobar acuerdos comerciales e impulsar rondas de negociaciones multilaterales.

6. Escenarios actuales de negociación

6.1 Ronda Doha

En la actual Ronda Doha, uno de los temas de más difícil consenso es la agricultura, dado que se procederá a discutir nuevos compromisos de acceso a mercado, ayuda interna (subsidios a la agricultura) y competencia.

A pesar de su suspensión y la falta de avance en acercamientos posteriores²³, el último ocurrido en junio del 2007 entre países industrializados y naciones como Brasil e India (Reunión de Paris), todavía hay esperanza de retomar las negociaciones tendientes a liberalizar la agricultura, con lo cual el mejoramiento del acceso implicará que los derechos de aduana se reducirán en tramos anuales, a partir de los aranceles consolidados en la OMC; así mismo, la ayuda interna a la producción agrícola deberá reducirse.

²³ El último ocurrido en junio del 2007 entre países industrializados y naciones como Brasil e India (Reunión de Paris).

Esta liberalización multilateral del comercio agrícola tiene sus implicaciones desde el punto de vista comercial, ya que elimina las distorsiones en el comercio de algunos productos agrícolas, pero a la vez obliga a los sectores a ser más eficientes y competitivos, debido a la reducción de los instrumentos de protección, por medio de un marco multilateral con planes de desgravación iguales para distintos grupos de países.

En el caso específico del comercio bananero en la Unión Europea, esto abre la posibilidad de disminuir el actual arancel de €176/tm que se aplica al banano de terceros países (América Latina), ya que el menoscabo de nuestra competitividad producto del arancel necesariamente debe mejorar. Pero esto pone en alerta a los ACP y productores comunitarios, ya que las subvenciones y preferencias que reciben de la UE deben disminuir y, por ende, quedarán más expuestos a la competencia.

En la Declaración Ministerial adoptada en Doha el 14 de noviembre de 2001, dentro del punto 13 del programa de trabajo referente al tema de agricultura, se determinó lo siguiente:

“(...) Basándonos en la labor llevada a cabo hasta la fecha y sin prejuzgar el resultado de las negociaciones nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio.

Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a las listas de concesiones y compromisos y, según proceda, a las normas y disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. Tomamos nota de las preocupaciones no comerciales recogidas en las propuestas de negociación presentadas por los Miembros y confirmamos que en las negociaciones se tendrán en cuenta las preocupaciones no comerciales conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura.”²⁴

Para las negociaciones de la Ronda Doha celebradas en Hong Kong el 13 al 18 de diciembre del 2005, Estados Unidos, la UE y el G-20²⁵ presentaron diferentes propuestas de modalidades en materia de manejo y reducción arancelaria se refiere. Sin embargo, con las diferencias generadas en las negociaciones agrícolas y la suspensión de la Ronda, no se adoptó ninguna en particular.

²⁴ Organización Mundial de Comercio. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm (26-06-2007).

²⁵ Este grupo está formado por Argentina, Brasil, Bolivia, Cuba, Chile, China, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Zimbawe y Venezuela; recientemente se les ha unido

En un esfuerzo por retomar las negociaciones agrícolas el 06 de noviembre de 2007 el Embajador Crawford Falconer, presidente de las negociaciones sobre la agricultura, remitió un documento “Proyecto revisado de modalidades para la agricultura” (OMC, 2007); aunque él mismo afirma que no es una propuesta de negociación, ni mucho menos una posición de consenso, sí resume y recoge los aspectos en cuanto a acceso de mercados y una posible modalidad de reducción de los impuestos. Por tal razón, vale la pena analizar los posibles impactos de cada una en el nivel arancelario para el banano de América Latina.

En el documento, la OMC (2007h:11-13), estableció cuatro bandas determinadas según el arancel inicial. Dentro de cada una se aplica una fórmula progresiva con un recorte mayor en el extremo superior de cada banda y menor al inicio; en otras palabras, aquellos productos con mayor impuesto *ad-valórem* se desgravarán a mayor ritmo.

Se propone dar un trato distinto a los países desarrollados con respecto a las naciones en vías de desarrollo; sin embargo, el tratamiento que se les dé a estos últimos dependerá de los niveles de reducción, compromisos y periodos de tiempo acordados en las negociaciones. Para nuestros propósitos conviene analizar los resultados que tendría en el arancel de importación, pues la UE es una comunidad desarrollada.

Cuadro 4
Proyecto de revisado de modalidades

Banda	Arancel base	Recorte progresivo	
		Banda inferior	Banda superior
1	0%-20%	48%	52%
2	20%-50%	55%	60%
3	50%-75%	62%	65%
4	75% o más	66%	73%

Fuente: Elaboración propia con base en Proyecto de modalidades para la agricultura. Comité de Agricultura. TN/AG/W/4, 01 de agosto del 2007.

Zona de posible acuerdo (ZOPA) en Ronda Doha

Con base en el nivel de arancel que aplica la UE al banano de países NMF, la fruta se ubicaría en la segunda banda por cuanto el *ad valorem* equivalente sería del 30,3% (176/582,2)²⁶; por lo tanto, estaría sometido a reducciones entre el 55% y el 60%. Con el nivel actual se tendría al final del periodo de desgravación un arancel específico entre €70.40/tm y €79.20/tm.

Estos posibles resultados del proceso de reducción arancelaria para las importaciones de banano en la UE, fueron estimados sobre el supuesto que dicho bloque comercial no clasifique al banano como “producto sensible”²⁷. El grupo de Tropicales liderado por Costa Rica y apoyado por el G-20 aboga para que los productos tropicales no sean catalogados precisamente como sensibles; de lo contrario, no podrían ser objeto de un proceso ordinario de reducción arancelaria, tal y como lo expuesto hasta ahora. Por el contrario, implica un proceso de desgravación más lento y un arancel de aterrizaje superior.

El mismo documento (OMC, 2007h:13), expresa que se tomaría como mínimo un tercio y como máximo dos tercios de la formula de reducción aplicable. Consecuentemente, el arancel a la importación de banano podría rebajarse como mínimo entre 18% y 20% (un tercio) y como máximo entre 36% y 40% (dos tercios). El arancel de aterrizaje se ubicaría entre €141/tm y €144/tm, cuando se usa la reducción más baja, y entre €106/tm y €113/tm con la más alta.

Alianzas

Pero al margen de la posible modalidad adoptada, Costa Rica tiene otras opciones y puede buscar alianzas en las negociaciones multilaterales.

Costa Rica forma parte del Grupo Cairns y preside el Comité de Negociaciones de Productos Tropicales, los cuales procuran la liberalización y eliminación de subsidios y ayudas internas a

²⁶ Realizado con base en la metodología para el cálculo de los equivalentes *ad valorem* (EAV) y las disposiciones conexas establecidas en el anexo del Documento TN/AG/W/3 del 12 de julio del 2006.

²⁷ Estos corresponden a productos más susceptibles que otros de encontrar restricciones a la importación son especialmente importantes para la seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural. La discusión sobre la categoría de productos sensibles es uno de los factores que se negociará en esta Conferencia Ministerial de la OMC. El tema ha resultado controversial debido a que existen, por un lado, compromisos para fortalecer el acceso a mercados y la liberalización favorable de los productos agrícolas y, por otra parte, convenios acerca del no aumento de los niveles de importación de mercancías producto de las reducciones arancelarias.

la agricultura. En cuanto a acceso a mercados, la propuesta de este grupo se encamina a incrementar el acceso, mediante la combinación de la extensión de contingentes y reducciones arancelarias, en las líneas establecidas para productos sensibles (COMEX, 2005).

La principal ventaja de llegar a un acuerdo multilateral es su obligatoriedad y seguridad ofrecida por la OMC; no obstante, su solución es de largo plazo (5 años), período suficiente para que aquellos con preferencia comerciales y con una competitividad mejorada creada, saquen ventaja.

6.2 Acuerdo de asociación

En cuanto a los beneficios de un acuerdo comercial regional, son los mismos de la liberalización comercial multilateral, solo que estos se reducen únicamente a las partes contratantes, y no son reglas de intercambio para todos los países. Por medio de estos, se deben cumplir con las reglas internacionales que están orientadas a liberalizar el comercio, lo cual implica mejorar el acceso de mercados, mediante reducción de aranceles y barreras no arancelarias.

Las zonas de libre comercio están permitidas por el artículo XXIV del GATT (Aplicación territorial – Tráfico fronterizo uniones aduaneras y zonas de libre comercio), y constituyen una exención al principio de no discriminación emanado del comercio multilateral establecido en el artículo I del GATT (Trato general de la nación más favorecida). Esto implica que las partes pueden ofrecer condiciones más favorables entre ellos, y mantener al mismo tiempo condiciones de acceso diferenciadas para partes no contratantes, sin que esto represente una transgresión a los acuerdos de la OMC.

Según COMEX, “El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea se concibe como un acuerdo integral que implica compromisos mutuos en tres áreas complementarias: Diálogo Político, Cooperación y el establecimiento de una Zona de Libre Comercio”.²⁸

²⁸ Para mayor detalle visite: <http://www.aacue.go.cr/que.htm>

Las negociaciones iniciaron con la primera ronda en San José, Costa Rica (22 al 26 de octubre del 2007), donde se pretende establecer las distintas mesas de negociaciones, tales como acceso de mercado, propiedad intelectual, apertura de servicios, medidas sanitarias, unión aduanera; además la estructura, naturaleza y cobertura del acuerdo, entre otros temas.

Se espera que para la segunda o tercera ronda de negociaciones, programada para los primeros meses del 2008, se comience a discutir las propuestas de acceso de mercado, área que tiene una importancia en los intereses de CA, debido a la composición de las exportaciones.

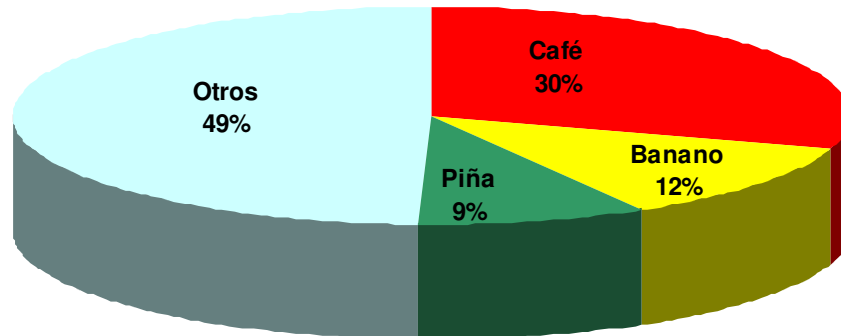
El acuerdo de asociación es una vía con amplias posibilidades para los productos de CA. Según datos del SIECA, en el 2005 se vendió a Europa un total de \$1.942 millones, de los cuales el 49,4% ingresó con preferencia mediante el SGP y el restante 50,6% bajo el régimen de NMF, con lo cual se abre la posibilidad de consolidar los beneficios que gozan ciertos productos centroamericanos mediante el SGP, lo que da mayor garantía jurídica en el largo plazo, y evita su impugnación en la OMC y su eliminación unilateral, debido a altos índices de desarrollo, riesgo que sin acuerdo está latente para Costa Rica. Desde este punto de vista, parece justificable y oportuno firmar un tratado de libre comercio.

Por otra parte, la negociación debe estar dirigida a buscar posibilidades de exportación, lo que conlleva a una mayor diversificación de la canasta de productos exportables. Pero de primer orden, los intereses de CA deben estar orientados a mejorar el acceso de los principales productos que hoy se comercian con el bloque comunitario. Así el 50% de las exportaciones de CA hacia la UE corresponde a café, banano y piña²⁹.

Es conocido que actualmente, el banano de América Latina paga una arancel de importación de €176/tm, mientras el banano ACP esta exento de dicho tributo. Debido a esta discriminación, es de suma importancia que el banano se incluya en el acuerdo y se negocie su total liberalización, o mejorar el acceso al mercado europeo para esta fruta, ya que de quedar fuera sacrificamos y de plano no mejoramos el acceso del 12% de las ventas a la UE.

Figura 2

**CENTRO AMÉRICA
EXPORTACIONES A LA UE SEGÚN PRODUCTO
2005**



Fuente: Elaboración propia con datos del SIECA.

La inclusión del banano en el acuerdo de asociación se vislumbra como un asunto “sensible”, dado el entorno legal descrito previamente y que el banano es un aspecto político de gran influencia en la UE. Aunque no es definitivo, debido a que las partidas arancelarias se discutirán en el 2008, parece que hay altas posibilidades de lograr un mejor trato para el banano de CA por medio del acuerdo de asociación.

Esta percepción se sustenta en el hecho que la UE presentó una propuesta a América Latina para disminuir el arancel de €176/tm a €123/tm, en un escenario fuera de la Ronda Doha (luego de cinco años de desgravación), con lo cual resulta obvio que sea tratada en las negociaciones de un acuerdo de asociación, aunque no necesariamente en las mismas condiciones (Smith, 2007).

Como segunda consideración, resulta claro que la UE podría solucionar el conflicto banano por medio de distintos acuerdos de asociación. En la actualidad, se tramita con los ACP, donde el banano podría ser liberalizado al ofrecer exención arancelaria y eliminación de la cuota actual. Esto implica consolidar la preferencia, sin ninguna posibilidad de ser impugnada en la OMC.

La Unión Europea considera como no negociables las preferencias arancelarias ACP, en este sentido siempre tratará de mantener un margen entre ellos y el resto de naciones NMF, con lo

29 Según datos de SIECA, \$583, \$226 y \$171 millones para café sin descafeinar, banano y piñas respectivamente.

cual es probable un planteamiento de los europeos que no implique la total liberalización del banano para los países de CA. Lo anterior, se sustenta en que la UE no está obligada a ofrecer el mismo trato en cada acuerdo comercial, con lo cual legalmente puede ofrecer libre acceso a los ACP y para los países de CA el pago de un arancel, que necesariamente será menor al aplicado hoy.

Actualmente, se tienen negociaciones con CA y la CAN³⁰, directamente la mayoría de suplidores latinoamericanos de banano de la UE podrían quedar incluidos en acuerdos de asociación. Se abre la posibilidad para que estos obtengan un arancel más bajo a aquellos suplidores que queden fuera, y los cuales deberán pagar el arancel aplicado a terceros no miembros del ACR. Dicha discriminación ampliaría los beneficios comerciales en favor de los suplidores actuales, por cuanto aquellos fuera de los ACR deberán pagar un arancel superior. De igual manera, este tratamiento diferenciado no podría ser impugnado en la OMC, según lo permitido en el referido artículo XXIV del GATT.

Por la importancia socio-económica que reviste la actividad bananera en América Latina, la inclusión del banano debe llevarse a todas las mesas de negociación disponibles. Los argumentos para solicitar la eliminación de las restricciones y discriminaciones arancelarias sobre el banano NMF, se desarrollan en el siguiente capítulo. Los elementos analizados forman un nutrido flujo de información que tiene que emplearse en la preparación de las negociaciones, y constituirse en importantes elementos en la planeación y las acciones a tomar en los procesos que se avecinan.

³⁰ La CAN está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Países asociados son: Chile, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Países observadores figuran México y Panamá. Tomado de sitio web de la CAN. <http://www.comunidadandina.org/quienes.htm> (11-07-2007).

CAPÍTULO 3

¿Por qué la actual preferencia arancelaria ACP no se justifica?

En el seno de la OMC se demostró que las preferencias ofrecidas por la UE a los proveedores ACP, no se justifican desde el punto de vista del ordenamiento legal internacional; por esta razón, la UE solicitó dos exenciones aprobadas en la Conferencia Ministerial de Doha, celebrada en noviembre del 2001.

Con estas exenciones, la UE aceptó que su régimen es incompatible con los principios de comercio mundial. La dispensa de la aplicación del artículo XIII del GATT abarca el contingente arancelario ACP separado de 750.000 tm de las CE, y se concedió por un período de "transición" de cuatro años, y quedó sin efecto el 31 de diciembre de 2005 (OMC, 2001c). Pese a esto, dicho contingente se amplió a 775.000 tm sin la aprobación de una nueva exención.

La exención de la aplicación del artículo I autoriza a las CE a mantener preferencias arancelarias durante dos años después del 1º de enero de 2006, con sujeción a las condiciones adicionales especiales establecidas en el "anexo" de la exención. Esta dispensa estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2007 (OMC, 2001b).

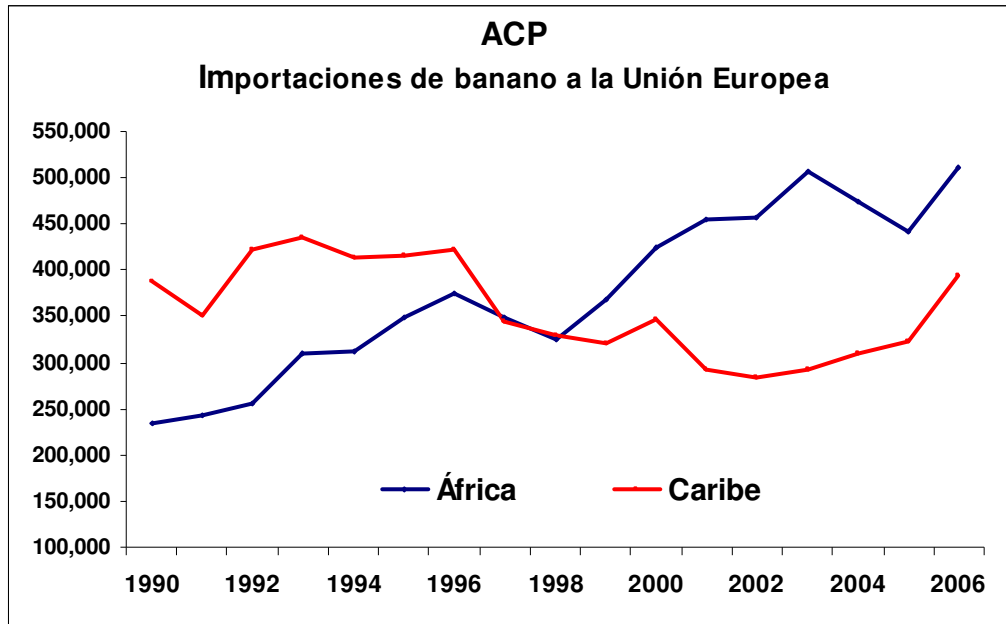
Pero dejando el aspecto legal ya estudiado y demostrado, existen otras razones de peso, que demuestran que el trato preferencial tal y como lo ha venido planteando la UE y los propios ACP, no se justifica en este momento. El entorno social, económico y comercial que fue la base utilizada por la UE para mantener la preferencia arancelaria de sus excolonias cambiaron y los justificantes del pasado dejaron de existir desde hace tiempo.

Estas se constituyen en importantes argumentos de negociación con la UE, tanto en el campo multilateral (OMC, Doha, panel), así como en el campo bilateral, el cual se abre con la negociación del Acuerdo de Asociación entre CA-UE, y por la posición de Costa Rica de procurar una solución negociada referente a la discriminación por parte de la UE.

1. Capacidad de competir de los caribeños

La tendencia opuesta en el comportamiento de ambos proveedores ACP, resultó en un desplazamiento de los caribeños por parte de los africanos a partir de 1997.

Figura 3



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Aunque usualmente los caribeños alegan haber sido desplazados por productores con producción extensiva de América Latina y África (justificando con ello su preferencia), lo cierto del caso es que su capacidad para competir se ha visto mermada más por su incapacidad y hasta conformidad, a lo largo de la vida de la OCMB, conclusión que se demuestra por lo siguiente:

1.1 Factores climáticos

El mar Caribe es una zona propensa a huracanes, a lo largo de los años se han dado varios. En 1994, Santa Lucía fue afectada por el huracán “Debbie” con consecuencias directas al destruir cerca de 566.5 hectáreas. En el 2004, el huracán “Iván” destruyó cerca del 30 y 40% del área bananera (Saint Lucía, 2005:3). Las pérdidas preliminares se cuantificaron en unos

\$3.7 millones. En San Vicente y Grenadines por lo menos el 20% de los bananales fueron destruidos ese mismo año.

De acuerdo con el informe de las políticas Comerciales, en 2001, la industria bananera de Belice sufrió los estragos del huracán “Iris”, que destruyó el 85% de las plantaciones (OMC, 2004b:10).

Durante la época de huracanes del 2004, la industria bananera de Jamaica fue fuertemente azotada por “Iván”, la afectación fue total, a tal punto que las exportaciones se reanudaron hasta mayo del 2005. Un año después el sector bananero de Jamaica fue seriamente afectado por el huracán “Dennis” (2005) en esta ocasión cerca del 30% ó 40% de las áreas bananeras fueron afectadas por fuertes lluvias e inundaciones.

Más reciente en agosto del 2007, el huracán “Dean” azotó las islas caribeñas y causó severos daños a las plantaciones bananeras de la zona.

De acuerdo con reportes de prensa, el huracán destruyó el 99% de las plantaciones bananeras de Dominica y el 77% de los cultivos de banano en Santa Lucía. En Jamaica, las plantaciones extensivas de Mary and Portland, tuvieron daños considerables. La cuantificación de los destrozos indica el siguiente hectareaje perdido:

Cuadro 5
Estimación área de pérdida
Huracán “Dean”-Agosto 2007

PAIS	HECTAREAS
Santa Lucía	280
Dominica	971
Jamaica	1,416

Fuente: Estimación propia con reportes de prensa.

La reconstrucción no es un costo adicional de los ACP; la UE aporta fondos especiales para recuperar los cultivos, pero el tiempo que tarda la rehabilitación es notorios en los volúmenes exportados, en cuyo plazo los faltantes caribeños son suplidos por otros ACP, por lo que son desplazados indirectamente, pero no guardan relación con la OCMB y mucho menos con las características y nivel tecnológico de América Latina y África.

2.2 Venta de licencias

Paralelo a la importación de banano, se creó un negocio de venta y alquiler de las licencias, las cuales fueron calculadas en unos €200/tm, en ocasiones este rédito era mayor a las utilidades generadas de la venta de fruta. Los caribeños no fueron la excepción y gran parte de las derechos asignados se utilizaron para este fin (COGEA, 2005a:43).

Resulta risible que la Unión Europea destina fondos de asistencia basados en la caída de las exportaciones, mientras a su vez, los productores ACP por no exportar recibieron, además, parte de la renta de la cuota de las licencias; muchas de las justificantes para mantener un régimen restrictivo, se deben a la escasa industria bananera existente en el caribe, principalmente en las Islas de Barlovento.

Entre 1994-1998 se asignó a los ACP tradicionales un total de 857.000 tm anuales en licencias (ver anexo no. 2). En ese período, los volúmenes anuales no sobrepasaron su cuota. Individualmente y tal como fue asignada la cuota según estado ACP, solo Belice, Camerún y Costa de Marfil exportaron por encima de la cantidad anual; el resto de naciones no sobrepasó las cantidades asignadas en el reglamento 404. Pero como era de esperar, las licencias no se desperdiciaron, fueron vendidas o arrendadas a otros ACP que sí tuvieron capacidad para aumentar su producción.

En el 2005 los africanos confirmaron la compra de licencias a los caribeños a razón de €150/tm, esto representa un costo cercano a €2.72/caja de 18,14 kilos, pero a la vez, significó un ingreso para los productores del Caribe. Estos últimos, quienes informan un fuerte descenso de sus volúmenes exportados a la UE.

Este descenso de la producción caribeña puede deberse a un conformismo por no asumir el riesgo de producción y concentrarse en el negocio de la “venta de papeles”. Según la FAO (2005:44), así "Casi el 90 por ciento de los beneficios de WIBDECO³¹ proceden de rentas de

³¹ WIBDECO fue creada por los gobiernos de Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas a título de organización de comercialización propia en el Reino Unido, las empresas de cada isla vende a WIBDECO la producción y esta la comercializa en Europa.

licencias en la CE, que desaparecerían si el sistema exclusivamente arancelario va unido a una reducción de las preferencias arancelarias.”

Esta situación termina de confirmar que existió un mercado de licencias, y este trabajó también en favor de los productores más ineficientes de esa época, condición contraria a todos los principios y beneficios del comercio internacional, por medio del cual cada nación se especializa en la elaboración de productos con ventaja comparativa.

La FAO (2005b:4) expresa que la importancia y utilidad de las preferencias es lograr un crecimiento del comercio y del desarrollo. En este, las preferencias otorgadas en la importación de banano tuvieron un efecto negativo, pues lejos de incentivar mayores volúmenes de banano del Caribe, provocaron una venta de papeles en sustitución de mayor comercio.

Usualmente, las preferencias se realizan para beneficiar a los productores de las naciones en desarrollo; no obstante, en este caso el beneficio quedó en las arcas de los distintos actores de la cadena de distribución, más específicamente en manos del monopolio de comercialización y venta de banano.

2. Factores sociales y económicos

Los ACP y, en especial los caribeños, siempre han alegado que son economías con escaso desarrollo económico y fuerte dependencia en la actividad bananera, y por lo tanto su desarrollo humano depende de dicho cultivo.

Con este justificante siempre han solicitado la protección arancelaria de la UE. Esta estrategia de mostrarse débiles les ha dado resultados, pero hoy en día los factores económicos y sociales cambiaron; existen elementos suficientes para cuestionar y demostrar que la mayoría de ACP y sobre todos los caribeños han sufrido una transformación en sus economías.

2.1 Desarrollo humano

El Desarrollo humano es definido por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), como:

“es el proceso de ampliación de las opciones de la gente, aumentando las funciones y capacidades humanas. De esta manera el desarrollo humano refleja además los resultados de esas funciones y capacidades en cuanto se relacionan con los seres humanos. Representa un proceso a la vez que un fin. En todos los niveles del desarrollo las tres capacidades esenciales consisten en que la gente viva una vida larga y saludable, tenga conocimientos y acceso a recursos necesarios para un nivel de vida decente”.³²

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) contiene tres variables: la esperanza de vida al nacer, el logro educacional (alfabetización de adultos y la tasa bruta de matriculación primaria, secundaria y terciaria combinada) y el PIB real *per cápita*.

El ingreso se considera en el IDH en representación de un nivel decente de vida, y en reemplazo de todas las opciones humanas no reflejadas en las otras dos dimensiones.

En el informe publicado en 2006, el Índice de Desarrollo Humano fluctuaba entre Noruega con 0,965 en la primera posición al 0,311 de Níger en el puesto 177.

El PNUD clasifica los países en tres grupos:

País de desarrollo humano elevado (IDH $\geq 0,8$): 63 países.

País de desarrollo humano medio ($0,5 \leq \text{IDH} < 0,8$): 83 naciones.

País de desarrollo humano bajo (IDH $< 0,5$): 31 países.

Las cifras del PNUD demuestra que hoy en día los ACP caribeños disponen de un desarrollo humano superior o igual a países productores de banano de América Latina, con lo cual el viejo justificante de proteger a una débil economía está dejando de tener sustento político. Al ofrecer un trato discriminatorio, se lesionan las condiciones sociales y económicas de América Latina, una zona que tiene a muchos de sus miembros en las mismas condiciones humanas de los ACP (ver anexo no. 3).

Continuando con el ambiente económico, y considerando la variable económica utilizada para el cálculo del IDH, muchos de los productores ACP caribeños superan por bastante margen el ingreso *per cápita* de los productores de América Latina. Así pues, República Dominicana sobrepasa a Colombia y la gran mayoría de caribeños supera a Ecuador, Honduras y Guatemala. Las mal llamadas “débiles” economías de las Islas de Barlovento (Dominica, Santa

³² Programa de la Naciones Unidas para el desarrollo. <http://www.desarrollohumano.org.ar/Glosario.asp#IDH> (03-07-2007).

Lucía, San Vicente y las Grenadinas), superan por un amplio margen el ingreso *per cápita* que recibe un ciudadano ecuatoriano, hondureño o guatemalteco (ver anexo no. 4).

2.2 Dependencia económica del banano

La dependencia económica se puede medir por la relación de las exportaciones de banano entre el total de ventas de una nación y como porcentaje de las ventas internacionales de productos agrícolas.

- Exportaciones totales

En cuanto al aspecto económico, también las cifras indican que igualmente son dependientes del banano los países NMF como los ACP, por lo tanto igual trato deberían recibir ambos bloques (ver anexo no. 5).

En general, tanto los ACP como NMF han mostrado un descenso en la participación de las exportaciones de banano como porcentaje del total de facturaciones. Las cifras expresan que esta rebaja es más acentuada en los ACP. Si consideramos el promedio simple de Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá y Guatemala este equivale a cerca del 14,0% (2000), frente al 19,1% en 1994. En cuanto a los mayores exportadores ACP (Jamaica, Santa Lucía, República Dominicana, Camerún y Costa de Marfil), su dependencia promedio en 1994 fue cerca del 12,2% mientras en el 2000 se rebajó al 11,5% de las exportaciones totales.

- Exportaciones agrícolas

En cuanto a la participación del banano en las exportaciones agrícolas, los resultados no cambian mucho, la tendencia es descendente en ambos grupos. Tomando en consideración el grupo NMF, formado por los países indicados, la participación del banano como porcentaje de las exportaciones agrícolas totales cayó del 40,2% al 33,4% entre 1994 y el 2000. Por su parte, los ACP descendieron el 25,3% al 21,9% en igual período.

Con estos números presentados en un estudio contratado por la Comisión Europea para evaluar la OCMB, se evidencia que NMF siempre ha dependiendo económicamente en una mayor proporción sobre la actividad bananera.

La mayor representatividad del banano en las economías de América Latina, los deja más expuestos a los vaivenes internacionales, incluido el mercado europeo. Por otra parte, sin despreciar los puestos de trabajo generados en ACP por el comercio bananero, las mayores extensiones en América Latina y su generación de empleo serán desplazadas y amenazadas de continuar el proteccionismo ACP. Sobre este particular, el Centro Internacional de Economía, pronosticó una pérdida de 123.000 plazas si la UE decide liberalizar la importación de banano ACP y restringir el ingreso de banano proveniente de América Latina mediante el sistema de arancel único de €176/tm.

La reducción de la dependencia del banano en ACP tiene su origen en dos aspectos fundamentales:

a. Crecimiento del sector servicios

Específicamente, la dependencia del banano en las exportaciones totales de las Islas de Barlovento, se debe a mayores ingresos por turismo y otros servicios. Esto fue reconocido en el 2000 por Eva-EU Association (2000:9) con la primera evaluación de la Asistencia ofrecida por parte de la UE a los productores de banano ACP.

Este dinamismo del sector servicios de las Islas de Barlovento fue comprobado por la National Economic Research Associates, NERA (2004:7) al puntualizar lo siguiente: “El rápido crecimiento en las industrias de servicio (principalmente turismo) ha más que compensado el declive en exportaciones de banano, aun en las economías caribeñas más dependientes del banano. En muchos casos los países del Caribe han ajustado ya con éxito la pérdida de preferencias de banano”.

El último estudio de Examen de las Políticas Comerciales de Dominica, Informe de la Secretaría, expresa: “Actualmente el turismo es el sector que genera más divisas en Dominica. En el decenio de 1990 los ingresos aumentaron sustancialmente, a una tasa media anual del 5

por ciento entre 1994 y 1999, pasando de 87,6 millones de dólares EC (32,4 millones de dólares EE.UU.) a 112,3 millones de dólares EC (41,6 millones de dólares EE.UU.) a pesar de haber aumentado la competencia de los demás Estados caribeños. En 1999 los ingresos representaron el 35 por ciento del total de exportaciones, es decir, casi el triple de los ingresos del banano y alrededor del 60 por ciento de las divisas generadas por el sector de los servicios” (OMC, 2001d:62).

Esta tendencia no es el resultado de la casualidad; por el contrario, tiene su origen en una estrategia del gobierno por depender en menor escala del banano, e impulsar el sector de servicios.

Un resultado parecido se ha dado en Santa Lucía que, junto con Dominica, son los mayores productores de banano de las Islas de Barlovento. “Las exportaciones de servicios compensaron totalmente la disminución de las exportaciones de mercancías, aumentando a una tasa anual media de alrededor del 10 por ciento entre 1995 y 1998, principalmente merced a las aportaciones del sector turístico”. (OMC, 2001e:14).

En Granada también es reconocido este auge: “La importancia cada vez mayor del sector de los servicios para el desarrollo económico de Granada se atribuye al crecimiento del turismo durante varios años. Este sector sigue prosperando y aporta una contribución valiosa a la estrategia global de la diversificación económica. La participación cada vez mayor del turismo ha ayudado a amortiguar los efectos del declive del sector agrícola, particularmente por lo que se refiere al banano y el cacao. La actividad principal es el turismo, sector en que los ingresos aumentaron de 48 millones de dólares EE.UU. en 1993 a 67 millones de dólares EE.UU. en 1999, más que el valor total de las exportaciones de mercancías”(OMC, 2001f:16).

En San Vicente y Las Granadines “Durante el decenio de 1990, el turismo fue la principal actividad económica, que reemplazó a la producción de banano e impulsó la expansión de otras actividades de servicios. Todo lo relacionado con el turismo aumentó de un 29 por ciento del PIB en 1990, a más del 38 por ciento en 1998.” (OMC, 2001g:9). En este país el sector bananero fue casi sustituido por el turismo, sus ingresos aumentaron de 30 a 77 millones de dólares EE.UU. entre 1993 y 1999.

b. Diversificación de la oferta exportable

La disminución de la dependencia bananera, está dada no solo por el auge del sector de servicios, sino también al dinamismo de otros productos de exportación que compensaron la disminución del banano. En Belice, este es el cuarto producto generador de divisas, sobrepasado por el azúcar, los cítricos y recientemente los productos marinos, estos últimos en el 2002 representaron el 21% de las exportaciones nacionales totales, más del doble desde 1994 (OMC, 2004b:9-10).

En Dominica (OMC, 2001d:14), desde la década de los años ochenta y más intensivamente en el decenio de los años noventa se aplicaron programas de diversificación a fin de disminuir la dependencia económica del banano. “A pesar de la reducción de las exportaciones de banano, las de mercancías en su conjunto aumentaron a una tasa media anual del 6,7 por ciento entre 1994 y 1998, debido sobre todo al incremento de las exportaciones de jabón, detergentes y pasta dental, destinadas en su mayor parte a los demás países de la OECO”³³.

Granada es un caso particular, las exportaciones de banano aportaron una valiosa contribución al desarrollo económico y social durante gran parte de los decenios de 1960 y 1970. En los años noventa logró diversificar la producción y reducir su dependencia de la industria bananera. La contribución de la agricultura al PIB disminuyó, aunque no tanto como el cultivo de bananos, ya que la producción y la exportación de la nuez moscada aumentaron considerablemente. Al 2001, se logró sustituir la producción de bananos por otros cultivos no tradicionales y el pescado. A principios de la presente década, Granada era uno de los principales productores mundiales de nuez moscada; actualmente dicho producto representa más del 40 por ciento del total de las exportaciones del país, por esto las exportaciones de banano son insignificantes (OMC, 2001f:17,13,23).

De acuerdo con información de la OMC (2001g:7), durante la última década, la estructura de la economía de San Vicente y las Granadinas sufrió cambios importantes. “En 1990, el sector

³³ La Organización de Estados del Caribe Oriental (Organization of Eastern Caribbean States, OECS) es una institución regional que promueve la cooperación técnica y el desarrollo sostenible de seis países independientes y tres territorios del Reino Unido en la zona. La organización fue creada el 18 de junio del 1981 mediante la firma del Tratado de Basseterre en la capital de San Cristóbal y Nieves. Miembros Plenos: Dominica, Granada, Montserrat, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves y

agrícola fue el que más aportó al PIB, con un 21,2 por ciento del total; para el año 2000, el aporte de ese sector al PIB fue de apenas un 9,8 por ciento. En lo referente a la agricultura, San Vicente y las Granadinas logró apartarse de la producción de banano durante el decenio de 1990, producción que fue parcialmente reemplazada por otros productos agropecuarios”.

Durante la realización de este análisis la OMC, comunicó el 05 de noviembre de los exámenes recientes de la OECO, los cuales terminan de confirmar el proceso de transformación que están experimentando los ACP caribeños. Con un fuerte descenso del sector agrícola y gran apogeo del sector servicios (turismo), manufactura y otros productos de exportación.

Sobre este particular, la participación del banano en el PIB de Santa Lucía descendió de 4,1% en el 2000 al 1,1% al concluir el 2005. En el 2005 la agricultura aportó el 46,3% de las exportaciones totales, frente a 70,9% en el 2001 (OMC, 2007K:3,7 y 8).

De igual manera, en San Vicente y las Granadinas la participación económica del banano disminuyó del 3,5% del PIB en el 2000 a una contribución del 1,3% en el 2006 (OMC, 2007I:9-10).

La participación del sector turismo repercute en varios escenarios, entre ellos la construcción de hoteles e infraestructura, comercio mayorista y minorista y la utilización de servicios de transporte y viajes internos, entre una gran cadena ligada a este sector. Los exámenes de políticas comerciales claramente señalan al turismo y la manufactura como el motor económico de los países insulares del caribe y, por ende, el desarrollo se está logrando principalmente con sectores distintos al bananero.

Además, un requisito ineludible para legalizar una preferencia arancelaria en OMC es por medio de la Cláusula de Habilitación, la cual prohíbe la discriminación entre los países en desarrollo. Esta condición, es vital si ambos estados en desarrollo tienen el mismo peso relativo de ese producto en la economía. Sobre este particular, hoy en día la contribución de las exportaciones de banano en el PIB es muy semejante a los ACP. Según CORBANA (2005:6), la participación del banano en el PIB de Costa Rica fue del 1,7% en el 2003, lo que iguala las

San Vicente y las Granadinas. http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_de_Estados_del_Caribe_Oriental (14-08-2007).

condiciones de los ACP y deja sin base una de las principales justificantes para otorgar y mantener sistemas preferentes, que es la dependencia económica en un sector.

El escenario apocalíptico descrito por los ACP caribeños, para defender y evitar la eliminación de las preferencias arancelarias en la importación de banano en la Unión Europea, puede ser esquivado con la estructura económica actual.

De manera conjunta en el 2004, "...el 50 por ciento de las importaciones de las CE procedentes de países ACP consistieron en cuatro productos: petróleo (26 por ciento), diamantes (11 por ciento), cacao (9 por ciento) y madera (4 por ciento). No obstante, la proporción de las importaciones procedentes de países ACP en las CE va en disminución: del 6,7 por ciento en 1976 al 2,75 por ciento en 2004" (OMC, 2007i:48) y en ella ni siquiera aparece el banano. Esto indica que el principal interés de proteger a los ACP, sea la fuente de suministros de recursos naturales y no el comercio agrícola.

2.3 Diferencial de costos CIF

Como se comentó en el primer capítulo, el establecimiento de un arancel para unos y la exención para otros tiene como consecuencia primera la reducción de la capacidad competitiva de un país, reduciendo o lesionando sus ventajas comparativas para producir un producto. Al mismo tiempo, ofrece protección y otorga artificialmente una ventaja comparativa a un productor, ya que adiciona un costo arancelario a un productor eficiente, con lo cual su costo total de importación aumenta.

Las consecuencias son más nocivas si el establecimiento de un arancel y la protección se realizan a un sector eficiente, tal y como lo es en la actualidad la industria bananera ACP, con lo cual se lesiona doblemente la competitividad de países NMF.

A principios de la década de los años noventa cuando se creó la OCMB, los países productores de banano NMF eran bastante más competitivos frente a los ACP, su ventaja queda comprobada en la comparación de los precios CIF.

Para 1995 una tonelada métrica de banano de los caribeños tradicionales y África tuvo un costo C.I.F. de €568.80 y €531.80/tm, respectivamente, frente a €520.30/tm de banano NMF. Como era de esperar la imposición del contingente arancelario establecido en dos millones de toneladas con un impuesto de 100 euros (ecus originalmente), elevó artificialmente el costo del banano NMF por encima de los costos de los ACP, con lo cual la ventaja comparativa de América Latina fue contrarrestada. El costo total de importación (CIF más la tarifa) de NMF fue un 9,0% superior al Caribe Tradicional y un 16,6% por encima de África.

Cuadro 6
Unión Europea
Costo de importación de Banano
Euros/tm
1995

Detalle	NMF	Caribe Tradicionales	Caribe no Tradicional	África
Costo CIF	520,30	568,80	494,40	531,80
Arancel	100,00			
Costo de importación	620,30	568,80	494,40	531,80

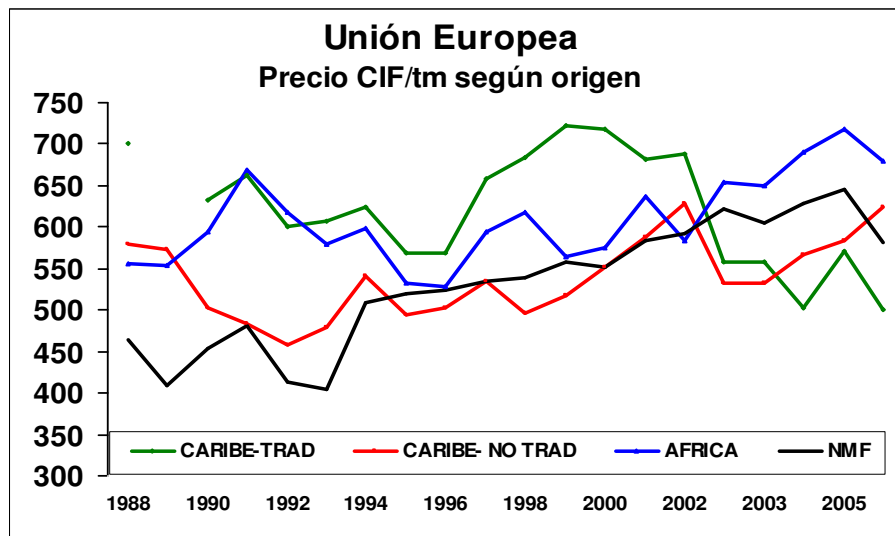
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Sin embargo, esta situación ha cambiado desde los orígenes de la OCMB. Cifras de EUROSTAT confirman que a partir de 1994, el costo CIF de NMF (sin incluir el costo del arancel) ha mostrado una tendencia ascendente. Los caribeños tradicionales elevaron sus costos entre 1996-2002, luego de lo cual mostraron una fuerte contracción, ubicándose por debajo de NMF. Los caribeños no tradicionales, representados principalmente por República Dominicana han tenido un costo CIF, la mayoría de los años inferior a América Latina.

En el caso de las islas de Barlovento, según EVA-EU Association (2000a:xvi) cita a Deloitte & Touche (1998), el costo de producción es semejante al de sus competidores, pese al pequeño tamaño de las fincas. EVA-EU Association (2000a:17), expresa que de acuerdo con la investigación el costo de producción para un productor es alrededor de \$6,00 por caja de 18,14 kilos, y no como se ha asumido con anterioridad, que es cerca de \$9,00 por caja. Esta situación contradice las afirmaciones utilizadas por los mismos caribeños para defender sus preferencias arancelarias, en el sentido que producen con un alto costo, y a la vez se constituye en un importante instrumento de negociación para procurar un trato igualitario para el banano de terceros países o NMF.

Por su lado, África ha mostrado un incremento a partir del 2002, una de las posibles causas podría ser el sobreprecio del transporte marítimo, lo cual fue señalado como una deficiencia en la evaluación de la asistencia a los ACP, así como a altos costos portuarios (Eva-EU Association, 2000b:5).

Figura 4



Fuente : Datos de 1998-2003 tomados del *Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Rapport Final .Volumen I - Appendices, pag 127*. Datos de 2004-2006, construcción propia con datos tomados de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet?action=output&viewName=eur_partners&simDate=20060101&list_years=2006&measureList=iq&cb_reporters=EUR27&cb_partners=all&ahscode1=08030019 (25-06-2007).

El comportamiento de los costos CIF en las distintas zonas productoras que abastecen a la UE, así como el ingreso del sistema de arancel único a partir de enero del 2006 (al pasar de €75 a €176/tm), dejan claramente expuesta una ampliación de la preferencia arancelaria ACP, la cual es producto de la reducción del costo CIF del Caribe y el aumento diametralmente opuesto del costo CIF de América Latina.

Cuadro 7
Unión Europea
Costo de importación de banano
Euros/tm
2004-2006

Detalle	NMF	Caribe Tradicionales	Caribe no Tradicionales	África
Costo CIF	618,10	524,86	590,92	696,20
Arancel	176,00			
Costo de importación	794,10	524,86	590,92	696,20

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

En el primer laudo arbitral (para reconsolidar el anterior sistema de contingentes arancelarios), el cuerpo arbitral reconoció que cualquier arancel por encima de €75/tm, tendría como efecto un aumento del margen preferencial ACP (OMC, 2005a). Incluso, es importante la cita al pie No. 55 en la cual indican que con un arancel de €230/tm el margen de preferencia aumentaría de 13,4% al 41,1%.

Utilizando los datos de EUROSTAT el promedio del 2004-2006, la diferencia entre ambos incluido el impuesto de importación se amplió de 1994 y hasta la actualidad. El costo de importación NMF es mayor un 51,3% en comparación con los caribeños tradicionales y un 14,1% superior a los africanos.

Cuadro 8
Unión Europea
Costo de importación de banano
Euros/tm
2006

Bien A	NMF	Caribe Tradicionales	Caribe no Tradicionales	África
Costo CIF	581,60	501,50	623,30	679,30
Arancel	176,00			
Costo de importación	757,60	501,50	623,30	679,30

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Los resultados no cambian mucho si se emplea el 2006 como punto de comparación, año en el cual comenzó a regir el sistema basado en un arancel único, y donde la renta contingentaria dejó de existir para los operadores que importan banano NMF, dado que su ingreso está regulado por un arancel y no por una cantidad específica de banano.

La condición actual es distinta a lo vivido en 1995, el comportamiento de precios descrito expresa que los ACP son más competitivos que antes. Esto se puede extraer de los textos de las tres evaluaciones realizadas a las ayudas financieras a los ACP tradicionales:

“Los precios del plátano en el momento de la importación a Europa varían ampliamente entre la oferta latinoamericana (con una media de 558 euros por tonelada en 1999), la media ACP de 620 euros por tonelada y 745 euros para las Islas de Barlovento solamente. Estas cifras dan una idea de las diferencias en competitividad entre los proveedores latinoamericanos y los proveedores ACP y de las mejoras en la productividad que el régimen especial de ayuda intenta conseguir” (Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, 2001:3)

En cuanto al comportamiento del precios CIF, dos años después se puntualiza lo siguiente:

“En 2001, el precio medio de los plátanos importados de América Latina era de 584 euros la tonelada, mientras que el precio medio de los plátanos procedentes de los países ACP era de 645 euros la tonelada. No obstante, hay diferencias significativas entre los proveedores ACP: en 2001, el precio medio de los plátanos originarios de Jamaica era de 775 euros la tonelada, mientras que los plátanos procedentes de Costa de Marfil era de 600 euros la tonelada. Al igual de lo que ha ocurrido con los precios en el mercado estadounidense, los precios en el mercado de la UE han ido en descenso, sobre todo desde mediados de 2002”. (Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, 2002:4)

Finalmente en la comunicación realizada en el 2004 se detalla un incremento del costo de los NMF:

“En 2003, el precio medio de los proveedores latinoamericanos fue de 621 euros por tonelada, y el precio medio de las importaciones procedentes de los países ACP fue de 616 euros por tonelada. No obstante, se observan diferencias significativas entre los proveedores ACP: en 2003, el precio medio de los plátanos originarios de Belice fue de 501 euros por tonelada, mientras que el de los plátanos originarios de Costa de Marfil fue de 676 euros por tonelada”. (Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, 2004).

El ambiente competitivo es dinámico, los propios países pueden trabajar para mejorarlo pero situaciones del ambiente económico internacional, políticas internas de los países productores y del mismo mercado consumidor, pueden cambiar las ventajas comparativas. En este sentido, la dolarización en Ecuador acontecida a partir del 09 de enero del 2000, y las reformas económica realizadas en ese año, le significaron costos adicionales y la pérdida del beneficio de la devaluación a los exportadores en general. Por esta coyuntura, Ecuador registró un aumento del 66% en el precio del jornal y del diesel (Chang, 2000).

Por otra parte, en los últimos años el precio promedio interno ha aumentado por encima de los niveles oficiales. El costo del Canal de Panamá y el incremento de los valores de los fletes han lesionado la competitividad que ostentaba el mayor exportador de banano del mundo y, por lo tanto, la de América Latina como un todo. Por su parte, Colombia, con un proceso de

revaluación del peso ha sufrido pérdidas cuantiosas y dejado de percibir el ingreso de devaluación, además de una reducción de los ingresos por la venta de banano.

Teniendo en cuenta la dinámica del contexto de los últimos años, las oportunidades efectivas para los proveedores NMF para “mantener el acceso total” se redujeron al sufrir un incremento importante en el costo CIF, el cual se ve perjudicado por el aumento en el arancel de entrada y la competencia de fruta exenta de dicho tributo proveniente de ACP.

Por lo tanto, la única manera de garantizar este acceso es liberalizando el comercio, lo cual implica recibir las mismas condiciones a los proveedores ACP. Esto fue reconocido en el primer laudo arbitral del 2005, en el cual se analizó la primera propuesta de la CE de imponer un arancel de €230/tm (OMC, 2005a:20), en cuyo párrafo 68 puntualiza: “ Por consiguiente, el Árbitro constata que el impacto potencial de las preferencias otorgadas a los proveedores de banano ACP sobre las oportunidades efectivas que las condiciones existentes ofrecen para la entrada de los proveedores de banano NMF, es una condición necesaria para evaluar la reconsolidación prevista por las Comunidades Europeas...”.

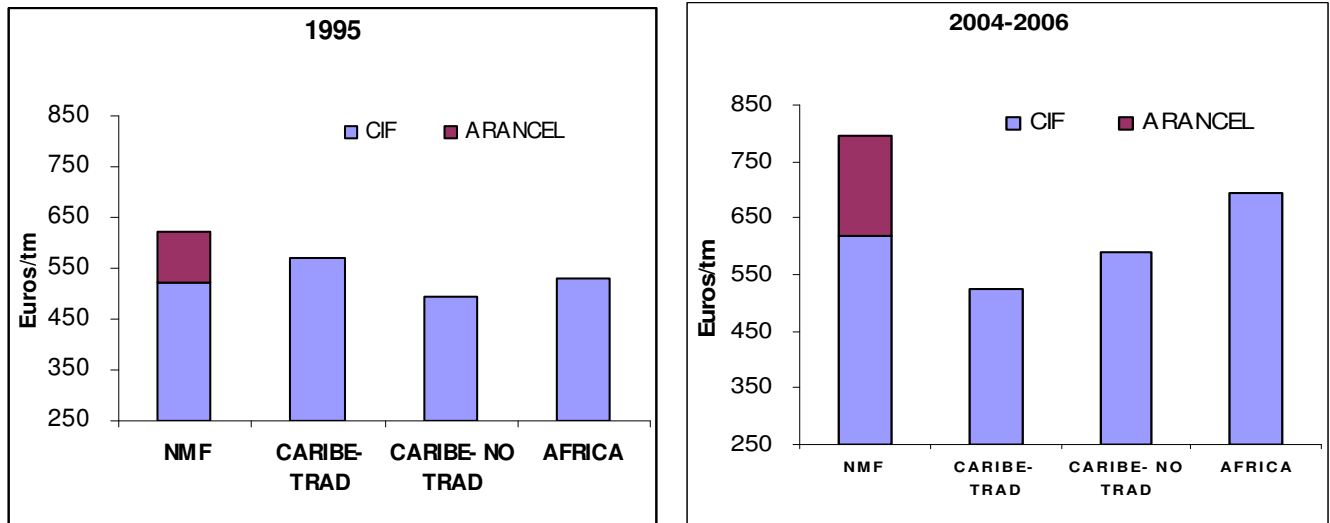
Algunos autores dan por aceptado y como “verdad absoluta” que los costos en América son relativamente inferiores a los del resto de regiones productoras, pero las condiciones productivas han encarecido el costo de producción y el precio de importación de la fruta en los mercados internacionales, en especial en la Unión Europea. A su vez, es casi una afirmación y no una comprobación que los costos de producción en el Caribe son los más altos. Aunque no es posible obtener un detalle de la estructura productiva de distintas regiones, la producción de las Islas de Barlovento recae en pequeñas unidades productivas, atendidas en su mayoría por un núcleo familiar, con poca inversión en infraestructura e inversión escasa, lo cual debería permitir ahorrar costos por ser un negocio complementario a otras actividades.

Por el contrario, en América Latina, Asia y algunos ACP la producción se desarrolla de manera extensiva y con fuerte inversión, lo cual ocasiona que los costos no siempre sean inferiores a la estructura caribeña.

En resumen, para 1995 el margen preferente mínimo lo podemos calcular entre la diferencia del CIF NMF y el mayor costo de ACP, en este caso el Caribe Tradicional, compuesto

principalmente por Islas de Barlovento. Con base en lo anterior, el arancel mínimo era de €48.50/tm; sin embargo, fue establecido en €100/tm, esta fue quizá la justificante por medio del cual se decidió rebajarlo luego a €75/tm por medio del AMB (1994).

Figura 5
Unión Europea
Costo de importación de banano
Euros/tm



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Hoy en día si utilizamos la misma metodología, el margen mínimo debería ser de €78.10/tm si se quiere cubrir al productor ACP con un costo más alto, en esta oportunidad a los africanos y de €14.1/tm sí se quiere proteger a los ACP como un conjunto (promedio 2004-2006).

Lo anterior indica que todos los actores están en capacidad de competir en condiciones de libre mercado.

3. La brecha entre los países NMF y ACP se acortó

Como se ha expresado, la brecha productiva y competitiva (para banano), se acortó entre los países NMF y ACP; estos últimos son cada vez más eficientes, la distancia es cada vez menor en todos los aspectos, desde el agronómico y comercialización. Esto se debe a lo siguiente:

3.2 Soporte financiero

La manera de producir de banano de los ACP converge con la forma en que tradicionalmente se ha producido banano en América Latina, a tal punto que hoy es prácticamente igual. Esto se ha logrado en buena parte a las misma ETN, que trasladaron procesos productivos a ACP, pero también en buena medida al fuerte apoyo financiero otorgando por la UE para desarrollar una gama de infraestructura productiva y social típica de América Latina, y especialmente de países con una producción bananera altamente tecnificada como Costa Rica.

La Regulación 2686/94 del Consejo de la Unión Europea (Diario Oficial N° L 286 de 05/11/1994) dispuso pagar a los ACP cerca de unos €180 millones en tres años como compensación del nuevo régimen del OCMB.

El artículo 3 del mencionado Reglamento indica:

- 1. Se concederá asistencia técnica y financiera a los proveedores ACP tradicionales, con vistas a ayudar a estos proveedores a adaptarse a las nuevas condiciones de mercado creadas por el establecimiento de una organización común en el sector de los plátanos.**
- 2. La asistencia técnica y financiera se destinará a contribuir a la ejecución, en el sector de los plátanos, de programas cuya finalidad sea alcanzar uno o más de los siguientes objetivos:**
 - mejorar la calidad,**
 - adaptar las condiciones de producción, de distribución o de comercialización, con objeto de que cumplan las normas de calidad definidas en el artículo 2 del Reglamento (CEE) no 404/93,**
 - establecer organizaciones de productores que tengan como finalidad mejorar la comercialización y la competitividad de sus productos,**
 - desarrollar una estrategia de producción y/o de comercialización destinada a ajustarse a las condiciones del mercado de la Comunidad surgidas por la organización común creada en el sector del plátano,**
 - promover la formación, el conocimiento del mercado, la implantación de métodos de producción respetuosos del medio ambiente, la mejora de la infraestructura de distribución, la mejora de los servicios comerciales y financieros a los productores y la mejora de la competitividad.**

Los objetivos trazado explícitamente procuraron adoptar técnicas de cultivo modernas para ser más competitivos, mejorando la calidad y ofreciendo asistencia técnica a los productores bananeros.

En esa oportunidad, los fondos se destinaron en partes iguales para compensar la disminución de precios y dar apoyo a la diversificación y modernización de los cultivos. Estos fueron girados en tres años, y quedaron sin efecto en febrero de 1996.

En otras palabras, la prioridad fue lograr un incremento de la productividad de los ACP, entre los cuales se seleccionaron a: Belice, Camerún, Cabo Verde, Costa de Marfil, Dominica, Granada, Jamaica, Madagascar, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Somalia y Surinam.

Cuadro 9
Distribución de la ayuda
Según país ACP
Millones de euros

ACP	Ayuda caída precios	Asistencia técnica	TOTAL
Belice		3,27	3,27
Camerún	4,45	10,75	15,20
Cabo Verde		0,84	0,84
Costa de Marfil	23,96	10,84	34,80
Islas de Barlovento	1,74	7,72	9,46
Jamaica	7,76	3,05	10,81
Suriname		3,70	3,70
TOTAL	37,91	40,17	78,08

Fuente: Evaluation of Assistance to ACP banana exports: FINAL REPORT, January 2000, página 15.

Muchos de estos fondos los recibieron los actores ACP, tales como empresas transnacionales, productores independientes que, a su vez, invirtieron gran cantidad de dinero en infraestructura social, como casas para trabajadores, escuelas, hospitales, etc. Además, en la operación de las plantaciones, como drenajes, sistemas de irrigación, control de sigatoka, aviones para fumigación, renovación de áreas con plantas cultivadas en laboratorio, entre otros.

En el aspecto ambiental se avanzó, al punto de que la producción bananera en ACP obtuvo certificaciones internacionales.

Una segunda ayuda financiera representó el "Régimen Especial de Ayuda para los Proveedores ACP (SFA, por su nombre en inglés Special Framework of Assistance).

La base legal de SFA se remonta a 1999, con la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea del Reglamento 856-1999 (Diario Oficial N° L 108 de 27/04/1999), por medio del cual se creó un programa de asistencia, para que los ACP se adaptaran a las nuevas condiciones

producidas en el mercado por las modificaciones introducidas en 1998, como consecuencia del fallo de la OMC que obligó a modificar el régimen de importación de la UE.

Este régimen tiene vigencia 10 años a partir del 01 de enero de 1999, por ende, expira en el 2009.

Objetivos

De acuerdo con el artículo 3 los objetivos son los siguientes:

- 1. Los proveedores ACP tradicionales podrán acogerse a la ayuda técnica y financiera.**
- 2. La ayuda técnica y financiera se concederá a petición de los ACP para contribuir a la ejecución de programas destinados a:**
 - a) aumentar la competitividad en el sector del plátano, en particular mediante:**
 - un aumento de la productividad que no vaya en perjuicio del medio ambiente,
 - mejorando la calidad, incluyendo medidas fitosanitarias,
 - la adaptación de la producción, la distribución o los métodos comerciales con vistas al cumplimiento de los parámetros de calidad fijados en el artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 404/93,
 - la creación de organizaciones de productores cuyo objetivo sea la mejora de las condiciones de comercialización y la competitividad de sus productos, y el desarrollo de sistemas de certificación de los métodos de producción respetuosos con el medio ambiente, incluido el comercio justo de plátanos,
 - el desarrollo de una estrategia de producción y comercialización que se ajuste a las necesidades del mercado y a la luz de la organización común del mercado del plátano de la Comunidad,
 - la ayuda para actividades de formación y técnicas de mercado, el desarrollo de métodos de producción respetuosos con el medio ambiente, incluido el comercio justo de plátanos, y la mejora de la infraestructura de distribución y los servicios comerciales y financieros a los productores de plátanos,
 - b) apoyar la diversificación allí donde no resulte viable mejorar la competitividad del sector del plátano.**

Como se puede apreciar, nuevamente el incremento de la competitividad fue la prioridad.

Existen dos áreas fundamentales: incremento de productividad y diversificación. Es aquí donde se marca la diferencia entre los ACP africanos y caribeños (Islas de Barlovento). Los primeros

han invertido mayores fondos en mejorar sus cultivos, sobre todo al inicio, lo que ha permitido una homologación de sus procesos productivos con América Latina.

La Comisión Europea remitió su tercer informe al Parlamento (Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, 2004), el cual contiene información de cómo han sido asignados los recursos entre las naciones ACP.

Con base en la referida evaluación, para el 2003 y 2004, se incluyeron los siguientes programas, relacionados directamente con su competitividad.

Riego y drenajes: Camerún, Costa de Marfil, Jamaica y Surinam.

Renovación de plantaciones: Camerún, Costa de Marfil y Belice.

Empacadoras y refrigeración: Camerún, Costa de Marfil y Surinam.

Infraestructura social: Camerún, Costa de Marfil y Belice.

Asistencia técnica: Costa de Marfil, Belice, Jamaica y Surinam.

Certificaciones ambientales y sociales: Costa de Marfil.

Según lo anterior y de acuerdo con los montos asignados, es evidente que Camerún le ha apostado al mejoramiento de los cultivos. Esto es evidente, por que nunca ha solicitado fondos para diversificación. Del total presupuestado para incremento de rendimientos, a este le fueron aprobados €31.48 millones, que representa el 21,5% del total de €147 millones girados hasta el 2004 (ver anexo no. 7).

Por el Caribe, Jamaica es el mayor beneficiario en este tipo de inversiones con €22.14 millones, seguido por Belice.

En cuanto a diversificación, la tendencia es contraria a los planes de incremento de productividad, es decir, viene en aumento, principalmente por mayores proyectos presentados por Islas de Barlovento. Esto según el artículo 3 del reglamento 856/1999, se dan cuando “no resulte viable mejorar la competitividad del sector bananero”.

La disminución de la dependencia económica (explicada previamente), es producto de este soporte financiero, lo que ha dado como resultado un mayor dinamismo en servicios e inclusive en el fomento de otros productos agrícolas, tal y como se indicó con antelación.

Para el 2003-2004 se tiene el siguiente destino:

Apoyo Agrícola e institucional: Santa Lucía, San Vicente, Dominica, Granada, Cabo Verde, Somalia, Madagascar y, en menor medida, Jamaica.

Estos recursos se distribuyen casi totalmente entre los caribeños, y Santa Lucía es la mayor receptora con €40.16 millones, lo que significa un 37,5% del total de diversificación.

En total, entre ambas áreas se han asignado €253 millones; no obstante, y pese a que estos recursos se encuentran disponibles no se han girado del todo. Según COGEA (2005c:110), en los primeros años (1999-2000) el 63% de los fondos totales correspondió a incremento de productividad, cerca del 19% a diversificación y recuperación social y el 18% a asistencia técnica, auditorías y contingencias.

Como está ocurriendo con los dineros del SFA, los productores de Camerún, Costa de Marfil, Belice y Jamaica invirtieron en banano, con programas de manejo de aguas, canales de riego, cambio de variedades, sigatoka negra (dos aviones), renovaciones de plantaciones con plantas *in vitro*, con el consecuente incremento de la productividad. Por este manejo, podemos afirmar que estos países son los más competitivos del grupo de los ACP, y también coincide en regiones de amplia presencia de las ETN.

4. Evaluación de los resultados y rendimientos por hectárea

Como se comentó, uno de los principales objetivos de ambos programas de ayuda fue incrementar la competitividad del sector bananero ACP y reducir la brecha entre terceros países, más específicamente con América Latina.

Para juzgar qué tan competitivos son los ACP, basta con analizar su rendimiento en toneladas métrica por hectárea y su potencial de incremento, parámetro de gran utilidad e importancia en el sector bananero, para medir el grado tecnológico utilizado en las plantaciones y su potencial agronómico.

Como era de esperarse, todo este apoyo financiero se distribuyó con base en proyecciones de potenciales rendimientos por hectárea, que permitió a los ACP ser más competitivos y, por ende, viables y sostenibles sin preferencias.

Existen estadísticas de organismos internacionales y de investigaciones realizadas que hacen alusión a la productividad promedio de un país; no obstante, las cifras incluyen área total; es decir, plantaciones de subsistencia y marginales dedicadas a consumo local.

Esta sección se concentra en la superficie dedica al comercio internacional del banano (exportación), lo que permite medir de una manera más acertada el verdadero potencial comercial de un país. Por el contrario, comparar el área total nos puede llevar a formular malas interpretaciones de las condiciones actuales y el potencial bananero de una nación. Camerún es un ejemplo de cómo esta situación puede confundir y tergiversar los resultados en una investigación. Según COGEA, 2005b (con base en datos de FAO), para el 2004 se dispone de 65.000 hectáreas y el rendimiento es de 9,7 tm/hectárea. A simple vista parece un país ineficiente y de bajo rendimiento; sin embargo, como se verá seguidamente es todo lo contrario.

- Camerún

En cuanto a este país, hay evidencia de que es tan competitivo como cualquier nación de América Latina. Se reconoce que desde los años noventa su área en producción-exportación ha aumentado, debido a áreas nuevas y rehabilitación de otras abandonadas en el pasado.

“En el caso del Camerún, según los datos estipulados en el Informe de evaluación del programa de asistencia técnica y financiera al sector bananero del Camerún, de marzo de 2004, la superficie bananera de exportación representa aproximadamente un 8% de la superficie total destinada a bananos y habría aumentado durante el período 1998-2003 un 40%, al pasar de 4.983 hectáreas en 1998 a 6.961 hectáreas en 2003” (COGEA, 2005a:130).

Sin embargo, según la misma fuente, el área al 2004 rondó las 7.026 hectáreas, por lo tanto sigue creciendo.

El comportamiento descrito de las áreas contradice las afirmaciones de los africanos de la poca disponibilidad de áreas aptas para la producción de banano, y deja al descubierto el crecimiento logrado en la superficie bananera.

En cuanto a productividad, los niveles son iguales e inclusive superiores a América Latina:

“En el caso de Camerún, el Informe de evaluación denota rendimientos productivos que, en 2003, oscilan - según las distintas empresas - de 32 a 55 toneladas por hectárea, valores comparables e inclusive muy superiores a la mayoría de los países latinoamericanos; además, de 1998 a 2003, casi todas las empresas del sector de exportación habrían obtenido mejoras sustanciales de la productividad”. (COGEA, 2005a:131).

El incremento de área explica, en primer lugar, cómo se pasó de una exportación total de 155.000 tm en 1998 a 298.269 tm en el 2003. En segundo lugar, el aumento del rendimiento promedio nacional por hectárea, que llegó de 31 tm/ha a 43 tm/ha.

Según se desprende de datos incluidos en EVA-EU Association (2000b:26), con estos parámetros no es de extrañar que la meta inicial de Camerún fue lograr un rendimiento por hectárea de 55 tm/hectárea, y llegar a un volumen de exportación de 300.000 tm. Sin embargo, se ha comentado de un potencial de 400.000 tm, si se llega a firmar el acuerdo de Asociación entre los ACP y la UE, lo que daría libre entrada al banano ACP.

- Costa de Marfil

La actividad bananera en Costa de Marfil se organiza, de manera semejante que en Camerún. Además, los fondos fueron invertidos de igual manera, en infraestructura productiva.

Según un estudio realizado por Horus-Enterprises (2004:6), la actividad se ha venido concentrando en áreas de mayor potencial, por lo cual desde 1995 parcelas con bajo rendimiento fueron abandonadas, y otras se han unido para formar plantaciones más grandes.

El área bananera de exportación se estima en 4.548 hectáreas (COGEA, 2005b:55-57), pero otros indican que podrían rondar las 5.500 (CIRAD, 2002).

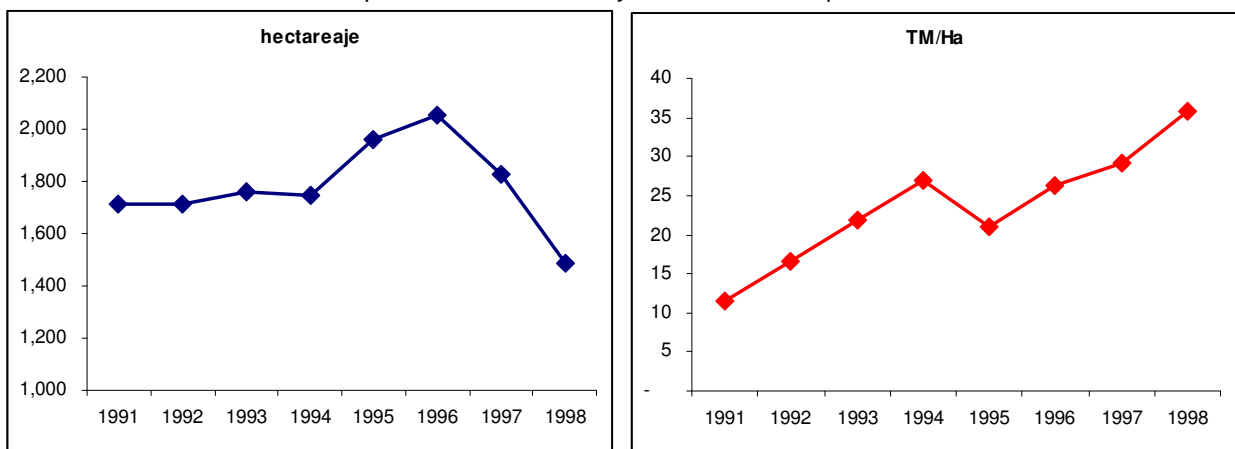
El sector ha llevado a cabo esfuerzos considerables, tales como inversiones en drenaje subterráneo, red de canales, cable vía, sistema de riego, etc. Esto les permite obtener un rendimiento promedio exportado por hectárea bastante alto. Si consideramos las 5.500 hectáreas (superficie dedicada a la exportación) y los volúmenes de exportación a la Unión Europea para el 2002 (216.718 tm) y para el 2006 (227.885 tm), podemos deducir rendimientos entre 39 y 41 tm/hectárea.

Costa de Marfil no solo exporta a la UE, también remite fruta a otros países africanos, por otra parte al utilizar el área de 4.548 hectáreas, es evidente que la productividad mejora considerablemente.

- Belice

En Belice la producción se concentra principalmente en grandes plantaciones, equipadas con tecnología moderna de producción. La comercialización se realiza exclusivamente por la empresa Fyffes, que además cuenta con la asignación exclusiva de las licencias de importación.

Figura 6
Belice
Comportamiento del área y del rendimiento promedio



Fuente: Elaboración propia con hectareaje de 1991-1998, tomado del Evaluation of Assistance to ACP banana exports: BELIZE REPORT. En 1997, el dato de hectareaje fue de 5.116 acres para el primer semestre y 3.913 acres, en el segundo semestre.

El área bananera se mantuvo relativamente estable entre 1991-1994, luego de lo cual se presentó un incremento que permitió llegar a 2.053 hectáreas (1996), posteriormente se redujo debido al abandono de áreas de poco rendimiento, y a la concentración en aquellas de mayor potencial productivo, situación que explica la curva ascendente de su productividad por hectárea.

La rebaja en la superficie bananera fue revertida en los últimos años, según Belize Trade and Investment Development Service (BELTRAIDE), al día de hoy el área bananera es de unos 6.000 acres³⁴, esto representa una extensión de 2.428 hectáreas (1 hectárea= a 2.47 acres) y una producción anual de 45 tm/hectárea. El incremento se relaciona con la rehabilitación y aumento de áreas establecido en una propuesta para incrementar la productividad, donde se estableció como meta la rehabilitación de 2.400 acres (971 hectáreas), como medida para alcanzar fincas con tamaño suficiente para ahorrar costos, y precisamente alcanzar una superficie de 6.000 acres (EVA-EU Association, 2000c)

Esta expansión es reconocida por NERA (2003:33) al sugerir que Belice en particular es un país exitoso en el aumento de producción, lo cual lo hace viable, por el solo hecho de aumentar la superficie.

En cuanto a productividad, la meta fue pasar de un rendimiento de 12 tm/acre a 16 tm/acre; equivalentes a 30 tm/hectárea a 40 tm/hectárea, como se puede apreciar dichos niveles se alcanzaron a finales de los años noventa.

Pero según proyecciones y metas establecidas por la Asociación de Productores de Banano de Belice (Banana Growers Association, BGA), la propuesta inicial era lograr una exportación total de 100.000 tm por año, lo cual expresa que el máximo potencial es de 44 tm/hectárea. Según reportes de EUROSTAT, la exportación máxima fue de 80.292 tm (2004), en tanto en los últimos años por problemas climáticos el volumen exportado a la UE es de unas 73.698 tm, lo cual equivale a un rendimiento de 30 tm/ha. Pese al traspíe de los últimos dos años, “la productividad de los suelos conoció un notable aumento anual del 5,7% para el período 1988-2003” (COGEA 2005a:144).

³⁴ Belize Trade and Investment Development Service.
<http://www.belizeinvest.org.bz/index.php?option=displaypage&Itemid=168&op=page> (18-07-2007).

En otras palabras, podemos afirmar que la producción y exportación de banano en Belice se ajustan a los niveles competitivos de América Latina, situación reconocida por NERA (2004:vii) al afirmar que: “las plantaciones profesionalmente manejadas, los suelos generalmente favorables, y el terreno conveniente proporcionan buenas condiciones para adoptar tecnologías de punta. La productividad ha aumentado recientemente, y con la inversión en drenaje, la irrigación, el cultivo de tejido e instalaciones portuarias es probable lograr aumentos futuros de la productividad”.

El potencial y semejanza con América Latina es una realidad comprobada, situación que es reconocida por NERA (2004:v), al advertir que Belice tiene la capacidad de competir inclusive en un mercado totalmente libre; es decir, sin preferencia arancelaria ACP.

- Jamaica

Existen alrededor de 3.000 hectáreas de banano, aunque no todas se dedican al comercio externo, debido a una fuerte demanda interna, originada principalmente por el turismo. Además, el banano cocinado es un alimento importante en la dieta de los jamaíquinos, por tal razón puede haber una diferencia entre lo exportado y lo producido.

La exportación es abastecida en un 70% por grandes empresas cuyo tamaño oscila entre 32 y 120 hectáreas, con rendimientos entre 33 y 44 tm/hectáreas. El resto, o sea el 30%, está formado por unos 280 pequeños productores, con rendimientos cercanos a las 20 tm/hectárea (COGEA, 2005b:47-48).

Las plantaciones trabajadas por Jamaica Produce Group (JPG), son eficientes y bien manejadas, con técnicas de punta en la producción de banano y se dedican a la exportación. JPG transporta y comercializa banano de América Latina; su negocio está integrado internacionalmente. Por otra parte, gran número de pequeños productores comercializan su fruta en el mercado local.

Algunos de los rendimientos se logran sin ningún tipo de inversión en drenajes, riego y control de sigatoka negra, por lo cual las previsiones en cuanto a las metas de rendimientos que se

establecieron para acceder a la ayuda financiera de la UE apuntaban a lograr un volumen de exportación anual de 105.000 tm (volumen asignado originalmente en la OCMB) y un rendimiento nacional de 16 tm/acre (40 tm/hectárea). El potencial de Jamaica es bastante halagüeño, en algunas fincas con sistema de riego el rendimiento producto de este equipo permitió aumentar en 3 tm/ (EVA-EU Association, 2000d:6)

Este volumen no ha sido alcanzado por fenómenos climáticos (huracanes, inundaciones y sequías), pero no por falta de potencial agronómico.

En resumen, las expectativas para Jamaica (obviando clima), son buenas sobre todo para las fincas grandes, que funcionan y tienen un buen desempeño. Según NERA (2004:v), con una inversión adicional dichas plantaciones podrían sobrevivir con una tarifa a partir de los €125.00/tm; es decir €51/tm por debajo a lo aplicado actualmente bajo el régimen de arancel único para banano de terceros países.

Por su parte, los pequeños productores podrían dedicarse al mercado local, en el pasado ya se ha dado. Las autoridades advierten que en el mercado interno se consumen alrededor de 100.000 toneladas al año en forma de fruta verde y fruta madura, así como para la elaboración de hojuelas de banano. (OMC, 2005b:108). El dinamismo del consumo interno es puntualizado como una de las posibles causas de la disminución de las exportaciones de banano, junto con el tipo de cambio y las normas de calidad y seguridad alimentaria exigidas por los mercados.

Actualmente, el gobierno y la CE están tratando mediante el Programa de Apoyo al Banano, de incrementar la competitividad de la industria bananera mediante el aumento de la productividad, la reducción de los costos generales y de funcionamiento, la mejora de la calidad de la fruta y una mejor gestión y comercialización de los bananos. (COGEA, 2005)

- Islas de Barlovento

Aunque no se tiene datos exactos o confiables acerca de las áreas en producción y por ende, no es posible obtener el verdadero rendimiento por hectárea, se sabe que sus costos de comercialización son elevados, dado el esquema y los distintos actores que intervienen en la cadena de distribución.

La producción de banano es desarrollada por una gran cantidad de pequeños productores. Según NERA 2003, el tamaño promedio estuvo estable en el período 1992-1997 entre 1.7 acres (0.7 hectáreas), para el 2001 aumentó a 2.4 acres (una hectárea).

El rendimiento promedio no supera las 10 tm/acres (25 tm/hectárea), pero existe evidencia de que con inversión en riego y mejoras (EVA-EU Association, 2000e:23), las fincas pueden mejorar; prueba de ellos es que San Vicente instaló sistema de riego y las fincas alcanzaron rendimientos de 37 tm/hectárea.

Las Islas de Barlovento se mantienen como las de menor rendimiento por hectárea, condición que se debe a poca inversión productiva, a un clima que se caracteriza por huracanes y una estación de verano con un bajo nivel de precipitación, el cual se agrava con la ausencia de sistemas de irrigación.

Pese a lo anterior, las plantaciones podrían incrementar su competitividad si invierten en infraestructura, si realizan una reestructuración institucional para ahorrar costos en servicios técnicos y de comercialización. La consolidación de los pequeños productores quizá podría darse en cooperativas (Nera, 2004:52-54).

- Otros países

Surinam es un ACP semejante a Belice, en cuanto a que sus plantaciones se desarrollan con la más moderna tecnología de producción, y las mismas técnicas utilizadas en el resto de América Latina. "Surinam es un productor potencialmente competitivo" (NERA, 2004:55). Esto se refiere a las condiciones climáticas para el cultivo del banano y a costos de mano de obra bajos.

Este también cuenta con programas de ayuda directa de la UE (complementaria); por ejemplo, el CIRAD en su publicación mensual *FruiTrop* de abril del 2003 hace referencia a la ayuda financiera de que ha gozado el sector bananero de Surinam por parte de la Unión Europea. La meta es que las exportaciones lleguen a 100.000 toneladas métricas en el 2006 (alrededor de 5.5 millones de cajas), ya que en el 2002 las exportaciones fueron suspendidas la mayor parte del año. El recuento de asistencia financiera desde 1999 hasta el 2002 se ha destinado a

sistemas de irrigación, prácticas culturales, cable vía, empacadoras, equipos de laboratorio, estaciones meteorológicas, drenajes, equipos agrícolas, entre otros, para lo cual se invirtieron cerca de €2.0 millones.

En cuanto a República Dominicana, el dinamismo experimentado en los últimos años lo proyecta en poco tiempo como el mayor proveedor de banano ACP. Tan solo factores climáticos podrían frenar el auge bananero.

Por otra parte, aunque República Dominicana no es un ACP tradicional y no se ha beneficiado del fuerte paquete de ayudas otorgado a los ACP tradicionales; sí cuenta con el apoyo financiero de la UE.

La Asociación Dominicana de Productores de Banano (Adobanano) lleva a cabo el Programa de apoyo a la competitividad en el sector bananero (**PROBANANO**), con un costo total de €2,15 millones, de los cuales €1,65 millones son financiados por la UE y € 0,5 millones por la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD). El plan comenzó su ejecución en el 2002 con una duración de tres años. Este proyecto tiene como objetivo general contribuir al desarrollo económico y social de la República Dominicana mediante el mejoramiento de la capacidad productiva y comercial de los productores de banano. El objetivo específico es mejorar la competitividad del sector bananero mediante la aplicación de nuevos conocimientos, aumento de la productividad, mejora de la calidad y reducción de los costos en la comercialización³⁵.

Cuadro 10
Estimación del rendimiento ACP

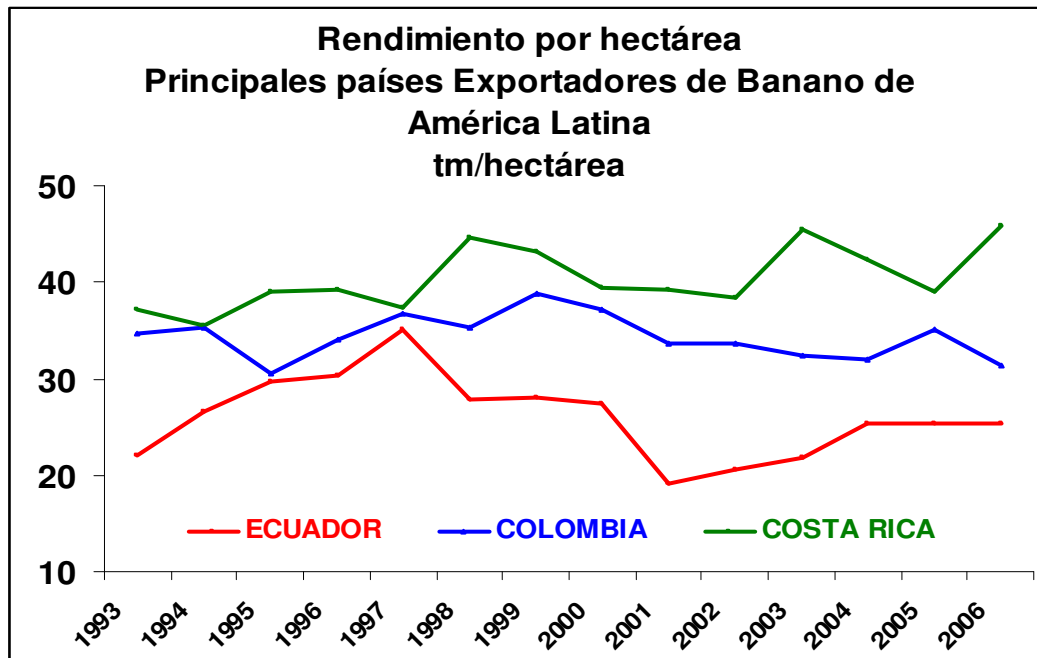
ACP	Rendimiento Tm/hectárea/año
Camerún	31-43 tm
Costa de Marfil	39-41 tm
Belice	30-40 tm
Jamaica	33-44 tm productores tecnificados
Islas de Barlovento	25-37 tm
República Dominicana	28 tm

Fuente: Elaboración propia con datos de áreas e importación de los ACP, datos de CORBANA (Costa Rica), Asociación de Bananero de Colombia y el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador.

³⁵ Delegación de la Comunidad Europea en la República Dominicana y Cuba.
http://www.deldom.ec.europa.eu/es/eu_and_rd/coop_pri.htm (27-06-2007).

En resumen, la gran mayoría de exportadores de banano ACP muestra niveles de productividad semejantes a los principales tres productores de banano de América Latina e inclusive en ciertos casos muy por encima de su rendimiento. El promedio nacional 1993-2006 de Costa Rica es de 40 tm/hectárea/año, Colombia con 34 tm/hectárea/año y finalmente Ecuador con 26 tm/hectáreas/año. El máximo se logró en Costa Rica con 46 tm/hectárea/año (2006), y el mínimo con 19 tm/hectárea/año en Ecuador (2001).

Figura 7



Fuente: Elaboración propia con datos de CORBANA (Costa Rica), Asociación de Bananero de Colombia y el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador.

Se concluye que al día de hoy, la utilización de los recursos y su rendimiento están muy equiparados entre los ACP y América Latina. Condición que es atribuida a la instalación de las ETN en los países ACP, la ayuda financiera recibida por los ACP de parte de la UE y el cambio en las estructuras de costos producto de eventos nacionales e internacionales en las distintas regiones productoras-exportadoras.

En las negociaciones del 2005 producto del proceso de arbitraje para reconsolidar el sistema de contingentes arancelarios, los ACP enfatizan que, a pesar de que algunos de ellos cuentan con infraestructura moderna en sus plantaciones, su producción se ha visto incrementada en

los últimos años debido a que la productividad ha mejorado, y no debido a disponibilidad de terreno; este último justificante sin base, dado el incremento de áreas advertido.

Como prueba del potencial bananero ACP, durante el mismo proceso de negociación de reconsolidación del sistema de cuotas, el gobierno de Panamá aportó un estudio para desarrollar una plantación bananera en La República de Angola por 3.491 hectáreas, cuyo rendimiento estimado fue de 43 tm/año.

Como se ha advertido a lo largo de esta investigación, las desventajas puntualizadas a los países ACP no son reales, por el contrario, ellos presentan ventajas. Por eso, de persistir su preferencia y discriminación hacia los países NMF, los ACP tienen el potencial para convertirse en una amenaza para el acceso al mercado de los NMF. Hoy cuentan con una tecnología moderna de producción equiparable a América Latina, lo que les permite ser iguales o más eficientes en cuanto al uso de la tierra.

En el susodicho proceso de arbitraje para reconsolidar el sistema de importación de banano de la UE (OMC, 2005a:22), se expresa en el párrafo 71:

“El Árbitro está convencido, por consiguiente, de que al menos una parte de los proveedores preferenciales, de no haber contingentes arancelarios, tendrán la capacidad de responder positivamente al aumento del margen de preferencia resultante de la reconsolidación propuesta. Por consiguiente, ese aumento sería tal que influiría en las oportunidades efectivas que ofrecen a los proveedores NMF las actuales condiciones de entrada en el mercado de bananos de las CE...”

Este hallazgo tiene varias implicaciones; por ejemplo, reconoce el potencial de los ACP para incrementar volúmenes, e indirectamente su avance tecnológico. Esto quedó comprobado en el comercio del 2006, cuando los ACP excedieron su cuota de 775.000 tm, al totalizar 905.742 tm; es decir 130.742 tm, hecho que se considera una prueba de que la preferencia arancelaria actual concede a los ACP ventajas para competir frente a los proveedores de América Latina.

Para el sector bananero de América Latina la preferencia arancelaria a los ACP y las ayudas financieras de parte de la UE y su alta competitividad actual, seguirán incentivando la producción en esas naciones y el futuro desplazamiento de América Latina. Por tal razón, el objetivo de la negociación con la UE, ya sea en la Ronda de Doha, Acuerdo de Asociación entre CA-UE, panel o negociaciones bilaterales debe ser obtener el mismo trato de los ACP y

negociar un arancel lo más bajo posible, que esté acorde con la competitividad actual de ambos bloques.

Los argumentos analizados en este último capítulo deben ser utilizados y explotados, para negociar un mejor acceso del mercado de banano en la UE; el ambiente competitivo es dinámico, por lo cual las condiciones por las cuales se sustentó la preferencia ACP cambiaron a favor de este grupo.

Conclusiones y perspectivas

El comercio internacional evolucionó con el progreso tecnológico, mayores facilidades de transporte, comunicación y medios informáticos más avanzados desarrollados en las décadas de los años ochenta y noventa. La revolución tecnológica facilitó y mejoró la manera de desarrollar y llevar a cabo negocios, consecuentemente el comercio entre los pueblos.

La globalización y la transformación tecnológica simplificaron la movilización de los recursos productivos, con lo cual se impulsó el desarrollo y crecimiento de las empresas transnacionales. Como resultado, el comercio dejó de ser un asunto exclusivo de países, y estos actores rápidamente se convirtieron en fuertes contendientes en la defensa de sus intereses mercantilistas y coordinadores de la producción.

El nuevo orden mundial después de la Segunda Guerra Mundial con una orientación de desarrollo basada en el comercio, sentó las bases para crear un marco jurídico internacional. Es de esta manera, que nace el GATT orientado a regular el comercio de mercancías; no obstante, dicha evolución generó nuevas preocupaciones comerciales y nuevos campos de acción, transformándose en la OMC, con procedimientos regulatorios más frescos.

Pese a que la liberalización comercial se orienta a reducir y eliminar las barreras comerciales y abrirse a la competencia internacional, no siempre dicho propósito se alcanza. En ocasiones, las presiones sociales y políticas pesan más en las decisiones que el aspecto económico; por ende, el interés se centra en proteger actores locales en perjuicio de otros. Cuando esto sucede, la OMC se constituye en el escenario ideal para procurar una solución a la diferencia.

Tal y como se analizó en esta investigación, el conflicto bananero tiene su origen antes de la década de los años noventa, pero germinó en 1993 con la creación de la OCMB. Desde esa fecha se tuvieron tres paneles (dos en el GATT y uno en la OMC) y un proceso de arbitraje durante el 2005, así como numerosas negociaciones.

Pese a esto, los resultados de las medidas y modificaciones al régimen de importación europeo, no han sido iguales para todos los actores, algunos han sacado provecho y otros

perdieron participación ante el buen desempeño de algunos. En sus primeros años de entrada, es claro que el sistema de cuotas significó para Latinoamérica un freno al dinamismo experimentado en sus volúmenes a finales de los años ochenta y principios de los años noventa; ya que durante 1992 se exportaron 2,7 millones de toneladas, lo cual se redujo a 2.0 millones tm y a una injusta repartición de este volumen basado en la OCMB.

El conflicto bananero es una balanza; por un lado, el compromiso moral, político, económico de los europeos por proteger la producción comunitaria y la ACP, sustentado en convenciones, y por el otro, ponerse a derecho con el comercio multilateral, satisfaciendo las aspiraciones de los latinoamericanos. A lo largo de este conflicto, las negociaciones se dirigieron con una visión distributiva, con una balanza inclinada hacia el interés proteccionista de la UE con los ACP.

El conflicto está vivo y algunos países acudieron nuevamente a la OMC, ya que desde el punto de vista legal, la UE no ha solucionado la incompatibilidad de su régimen en lo relacionado con la preferencia arancelaria ACP, específicamente en lo regulado en el artículo I del GATT (Trato General de nación más favorecida). También, respecto al contingente arancelario separado de 775.000 tm destinado a los bananos de dicho grupo, que va en contra del artículo XIII del GATT de 1994 (Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas).

Dejando de lado el sustento legal, el principal objetivo trazado en esta investigación fue demostrar que la preferencia arancelaria de los ACP no se justifica, y ofrecer elementos para negociar una rebaja del arancel aplicado a los países NMF. Los análisis de orden estadísticos, económicos, agronómicos y de desarrollo muestran una situación diferente a 1993.

Sobre esta base se concluye que la preferencia no se justifica por lo siguiente:

1. Capacidad competitiva

Los ACP caribeños alegan haber sido desplazados por los productores de América Latina, lo cual a todas luces es una falacia, su verdadero declive se debe a dos factores: en primer lugar, a las condiciones climáticas, principalmente huracanes que dañan y destruyen las plantaciones de banano y aunque la reconstrucción en la mayor parte corre por cuenta de la UE, durante la

rehabilitación, los faltantes caribeños son suplidos por otros ACP. El descenso no guarda relación con la OCMB y mucho menos en las técnicas de producción de América Latina.

Por otra parte, la caída de los volúmenes, se debe también a un cierto conformismo por no asumir el riesgo de producción, exportación y comercialización, y preferir la venta de licencias, cuya rentabilidad supera el comercio mismo de la venta de fruta. Entre 1994-1998 se les asignó a los ACP tradicionales un total de 857.000 tm anuales en licencias. En ese período, los volúmenes anuales, no sobrepasaron su cuota. Individualmente, solo Belice, Camerún y Costa de Marfil exportaron por encima de la cantidad asignada anualmente, el resto de naciones no sobrepasaron las cantidades asignadas en el reglamento 404. Pero las licencias no se desperdiciaron, fueron vendidas o arrendadas a otros ACP que si tuvieron capacidad para aumentar su producción. Este negocio fue reconocido por los africanos al pagar a los caribeños licencias a razón de €150/tm.

2. Desarrollo humano

Las cifras del PNUD demuestran que hoy en día, los ACP caribeños disponen de un desarrollo humano superior o igual a países productores de banano de América Latina, con lo cual el viejo justificante de proteger a una débil economía, dejó de tener sustento político.

Al ofrecer un trato discriminatorio, se lesionan las condiciones sociales y económicas de América Latina, con muchos de sus miembros (países), en las mismas condiciones humanas de los ACP.

Muchos de los productores ACP caribeños superan por bastante margen el ingreso per cápita de los productores de América Latina. Así pues, República Dominicana sobrepasa a Colombia y la gran mayoría de caribeños supera a Ecuador, Honduras y Guatemala. Las mal reconocidas “débiles” economías de la Islas de Barlovento (Dominica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas), superan por un amplio margen el ingreso *per cápita* que recibe un ciudadano ecuatoriano, hondureño o guatemalteco.

3. Dependencia económica del banano

En general, tanto los ACP como NMF han mostrado un descenso en la participación de las exportaciones de banano como porcentaje del total de exportaciones. Las cifras expresan que esta rebaja es más acentuada en los ACP. En cuanto a la participación del banano en las exportaciones agrícolas, los resultados no cambian mucho, la tendencia es descendente en ambos grupos.

La reducción de la dependencia económica del banano de las Islas de Barlovento se debe a mayores ingresos por turismo y otros servicios. Esto fue reconocido por diversas instituciones, entre ellas la evaluación de la asistencia ofrecida por la UE a los ACP, además en los exámenes de las Políticas Comerciales llevados a cabo por la OMC. Adicional a lo anterior, el auge de otros productos de exportación compensó la disminución del banano.

4. Costos CIF

A principios de la década de los años noventa cuando se creó la OCMB, los países productores de banano NMF eran bastante más competitivos frente a los ACP, su ventaja es comprobada con la comparación de los precios CIF, utilizado por la UE para calcular la competitividad de los ACP frente a terceras naciones.

Sin embargo, esta situación ha cambiado desde los orígenes de la OCMB, a partir de 1994 el costo CIF de NMF (sin incluir el costo del arancel) ha mostrado una tendencia ascendente. Los caribeños tradicionales elevaron sus costos entre 1996-2002, luego de lo cual mostraron una fuerte contracción, ubicándose por debajo de NMF. Los caribeños no tradicionales, representados principalmente por República Dominicana han tenido un costo CIF, la mayoría de los años inferior a América Latina. Por su lado, África ha mostrado un incremento a partir del 2002, una de las posibles causas podría ser el sobreprecio del transporte marítimo, lo cual fue señalado como una deficiencia en la evaluación de la asistencia a los ACP, así como a altos costos portuarios (Eva-EU Association, 2000).

El comportamiento de los costos CIF en las distintas zonas productoras que abastecen a la UE, así como el ingreso del sistema de arancel único a partir de enero del 2006, dejan claramente

expuesta una ampliación de la preferencia arancelaria ACP, la cual es producto de la reducción del costo CIF del caribe y el aumento diametralmente opuesto de América Latina, así como el aumento del impuesto de €75 a €176/tm aplicado al banano proveniente de NMF.

5. Reducción de la brecha productiva

Tal y como se analizó, la gran mayoría de exportadores de banano ACP muestra niveles de productividad por hectárea semejantes a los principales tres productores de banano de América Latina e inclusive en ciertos casos muy por encima de su rendimiento.

La reducción de la brecha entre América Latina y los ACP se ha visto favorecida por las mismas ETN de banano, la cuales movilizan recursos de un país a otro, tratando de implementar las mejores prácticas en sus procesos productivos, lo que les permite ahorrar costos y maximizar utilidades.

Hoy en día con el proceso de globalización facilitado por el avance de las telecomunicaciones y del transporte, las ETN tienen presencia en todas las zonas productoras-exportadoras de banano del mundo, desde el Caribe, América Latina, África y en la misma producción comunitaria. Esta situación tiene sus implicaciones desde el punto de vista de la transferencia y homologación de la tecnológica productiva y la logística, lo que les facilita emplear las mismas técnicas agronómicas y administrativas en distintos países o continentes.

Por otra parte, la misma UE contribuyó conscientemente con ayuda monetaria para financiar infraestructura productiva, cuyo principal objetivo siempre fue hacer más competitivos a los ACP y acortar la distancia con América Latina, objetivo que se cumplió, y permite que los ACP compitan con ventaja sobre los países NMF.

Perspectivas

El mejoramiento del acceso del mercado al banano se espera lograr en primera instancia en la Ronda Doha, cuando los miembros aprueben una modalidad de reducción arancelaria. De llegarse a un acuerdo en esta instancia, el comercio agrícola deberá reducir sus derechos de

entrada en tramos anuales a partir de los aranceles consolidados en la OMC; consecuentemente, el impuesto de importación del banano en la UE tendrá que bajar.

La inclusión del banano en el acuerdo de asociación se vislumbra como un asunto “sensible”, por cuanto el banano es un aspecto político de gran influencia en la UE. Aunque no es definitivo debido a que las partidas arancelarias se discutirán en el 2008, parece que hay altas posibilidades de lograr un mejor trato para el banano de CA por medio de un acuerdo de asociación.

Esta percepción se sustenta en primer plano al hecho de que la UE presentó una propuesta a América Latina para disminuir el arancel de €176/tm a €123/tm luego de cinco años de desgravación, con lo cual resulta obvio que sea tratado en las negociaciones de un acuerdo de asociación, aunque no necesariamente en las mismas condiciones ofrecidas previamente.

Como segunda consideración, resulta claro que la UE podría solucionar el conflicto bananero por medio de distintos acuerdos de asociación. En la actualidad, se tramita uno con los ACP, donde el banano podría ser liberalizado, al ofrecer exención arancelaria y eliminación de la cuota actual. Esto implica consolidar la preferencia, sin ninguna posibilidad de ser impugnada en la OMC.

La Unión Europea considera como no negociables las preferencias arancelarias ACP, en este sentido siempre tratará de mantener un margen entre ellos y el resto de naciones NMF, con lo cual es probable un planteamiento de los europeos que no implique la total liberalización del banano para los países de CA. Lo anterior, se sustenta en que la UE no está obligada a ofrecer el mismo trato en cada acuerdo comercial, legalmente puede ofrecer libre acceso a los ACP y para las naciones de CA el pago de un arancel, que necesariamente será menor al aplicado hoy.

Actualmente, se tienen negociaciones con CA y la CAN, directamente la mayoría de suplidores latinoamericanos de banano de la UE podría quedar incluida en acuerdos de asociación. Se abre la posibilidad para que estos obtengan un arancel más bajo que aquellos suplidores que queden fuera, y que tendrán que pagar el arancel aplicado a terceros no miembros del ACP. Dicha discriminación ampliaría los beneficios comerciales en favor de los suplidores actuales,

por cuanto aquellos fuera de los ACR deberán pagar un arancel superior. De igual manera, este tratamiento diferenciado no podría ser impugnado en la OMC, según lo permitido en el artículo XXIV del GATT.

Indistintamente de los frentes, en este momento las negociaciones ya tienen una ZOPA. Recientemente, medios de prensa nacional e internacional informaron que la UE propuso a las delegaciones de los países latinoamericanos un período de desgravación arancelario para el banano proveniente de NMF.

La reducción arancelaria puede darse en dos escenarios, en el marco de la Ronda Doha y fuera de ella. En ambos escenarios la UE propuso un “arancel de aterrizaje” de €123/tm al cabo de cinco años.

Esto es precisamente el extremo superior de la ZOPA. Definido y conocido el extremo superior de la ZOPA, presentado por la CE, el papel de América Latina es establecer el extremo inferior.

Con la evolución del comercio bananero en la UE y la transformación que ha deparado el proceso de globalización y situaciones particulares de las distintas zonas productoras, el extremo inferior debería ser la liberalización total del mercado; es decir, cero arancel para todos los actores. Por lo tanto, las negociaciones tienen que iniciar con una ZOPA entre €0/tm y €123/tm.

Definida la ZOPA, se debe comenzar a negociar y acortar los extremos, proceso conocido como restringir la ZOPA y llegar a un arancel intermedio. Para ello de primera instancia, los países NMF, no tienen que aceptar la propuesta inicial de la UE, ya que se negocia para obtener algo mejor. En este caso, lo mejor sería un arancel de aterrizaje lo más bajo posible para el banano de América Latina. El diferencial de competitividad, medido por la diferencia entre los precios CIF de ACP y NMF está por debajo del nivel propuesto (€123/tm).

El nivel intermedio lo da el diferencial de precios CIF actual, con dicha metodología el margen debería ser de €78.10/tm si se quiere cubrir al productor ACP con un costo más alto (África) y de €14.1/tm si se quiere proteger a los ACP como un conjunto (promedio 2004-2006).

Con base en todos los argumentos aportados en este estudio, el objetivo de la negociación con la UE, ya sea en Ronda Doha, Acuerdo de Asociación entre CA-UE, panel o negociación bilateral debe ser obtener el mismo trato de los ACP y, como segundo objetivo, lograr un nivel arancelario lo más bajo posible para el banano de NMF.

Finalmente, si no se puede lograr condiciones de libre mercado, se debe evitar perpetuar un nivel de arancel, el dinamismo del ambiente comercial y el entorno de los pueblos producto de la globalización cambian la capacidad competitiva. Latinoamérica se encuentra en un proceso ascendente de los costos y su competitividad se ha reducido, empeorado por el incremento del arancel a partir del primero de enero del 2006.

Bibliografía

1. Barbe, E. (1995). Relaciones internacionales. Editorial Tecnos, S.A.
2. Chang, J. (2000). *Efectos de la dolarización en el costo de producción de banano en el Ecuador*. FUNDAGRO. Quito.
3. CIRAD. (2002) *Marchés Tropicaux*, 05 juillet 2002.
4. COGEA. (2005a)
Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Volumen I, Julio 2005
5. COGEA. (2005b)
Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Volumen II, Julio 2005
6. COGEA. (2005c)
Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Appendices, Julio 2005
7. COMEX. (2005) Participación de Costa Rica en las negociaciones de la Ronda Doha. La Agenda de Hong Kong y perspectivas para el 2006.
8. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo (2001) Régimen especial de ayuda para proveedores tradicionales de plátanos ACP (Reglamento nº 856/1999 del Consejo) - Informe bienal de la Comisión 2000. COM (2001) 67 final de 7 de febrero de 2001 - no publicada en el Diario Oficial.
9. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo (2002) Régimen especial de ayuda a los proveedores tradicionales de plátanos de los Estados ACP (Reglamento nº 856/1999 del Consejo) - Informe bienal de la Comisión 2002. COM (2002) 763 final de 23 de diciembre de 2002 - no publicada en el Diario Oficial.
10. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo (2004) Régimen especial de ayuda para los proveedores tradicionales de plátanos ACP (Reglamento nº 856/1999 del Consejo) - Informe bienal de la Comisión 2004. COM (2004) 823 final - no publicada en el Diario Oficial.
11. CORBANA. (1993) Repercusiones para Costa Rica de la aplicación de cuotas en el mercado bananero de la C.E. Sin publicar
12. CORBANA. (2004) Boletín semanal Notifax, Número 418 del 06 de octubre del 2004. Sin publicar
13. CORBANA. (2005) El banano en la economía costarricense. Mayo 2005.
14. Echeverría, M. y Guillén A. (2002) Restricciones Cuantitativas de la Unión Europea a la Luz de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio: El Caso del Banano. Tesis para

optar por el grado académico de Licenciatura en Derecho. Ciudad Universitaria Rodrigo Facio. 2002.

15. Entelman, R. (2002) Teoría de conflictos hacia un nuevo paradigma. Editorial Gedisa, S.A
16. EVA-EU Association. (2000a) (Evaluation of Assistance to ACP banana producer: FINAL REPORT, january 2000.
17. EVA-EU Association. (2000b) (Evaluation of Assistance to ACP banana producer: CAMEROON REPORT, january 2000.
18. EVA-EU Association. (2000c) (Evaluation of Assistance to ACP banana producer: BELIZE REPORT, january 2000.
19. EVA-EU Association. (2000d) (Evaluation of Assistance to ACP banana producer: JAMAICA REPORT, january 2000.
20. EVA-EU Association. (2000e) (Evaluation of Assistance to ACP banana producer: WINWARD ISLANDS REPORT, january 2000.
21. FAO. (2000) Las Negociaciones Comerciales Multilaterales sobre Agricultura. Manual de Referencia. Tomo I. Roma.
22. FAO. (2005) La economía mundial del banano 1985-2002. Roma 2004.
23. FAO (2005b) NOTAS TÉCNICAS DE LA FAO SOBRE POLÍTICAS COMERCIALES. Cuestiones relacionadas con las negociaciones de la OMC sobre agricultura. No. 7 Las preferencias agrícolas: temas de negociación. Febrero 2005
24. FAO. (2007) El estado de los mercados de productos básicos agrícolas. Roma.
25. Fisher, R., Ury W. Y Patton B. (2005) *El arte de negociar sin ceder. Proyecto de investigación sobre negociación de Harvard*. Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. México.
26. Franquet J. (2005) *Los modelos de la ventajas absolutas y relativas*. Disponible en <http://www.eumed.net/libros/2005/jmfb/3a.htm> (06-06-2007)
27. GATT. (1993) INFORME DEL GRUPO ESPECIAL SOBRE LOS REGÍMENES DE IMPORTACIÓN DEL BANANO DE ALGUNOS ESTADOS MIEMBROS DE LA CEE. Informe del Grupo Especial. Documento DS32/R del 03 de junio de 1993.
28. GATT. (1994) CEE - RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DEL BANANO. Informe del Grupo Especia. Documento DS38/R, 11 de febrero de 1994
29. Hernández R., Fernández C. y Baptista P. (2006) *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill, cuarta Edición.
30. Horus Entreprises (2004) The African Banana in the European Unión, September 2004

31. López, T. (1994) El acuerdo sobre Agricultura Contenido en el Acta de la Ronda Uruguay en Diez años Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, Primera Edición, San José Costa Rica, volumen 1)
32. Ocaña, J. (2004) Historia de la Unión Europea. Capítulo 9: El problema británico y la ampliación de la CEE (1973). Disponible en: <http://www.mailxmail.com/curso/excelencia/ue/capitulo9.htm> (03-11-2007).
33. Miller, J. (2007) La resurrección de Doha, más simbólica que real. Wall Street Journal, 24 de enero del 2007.
34. NERA. (2003) BANANA EXPORTS FROM THE CARIBBEAN SINCE 1992 PRELIMINARY REPORT, 18 June 2003
35. NERA. (2004) ADDRESSING THE IMPACT OF PREFERENCE EROSION IN BANANAS ON CARIBBEAN COUNTRIES, August 2004
36. OMC. (1997a) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Informe del Grupo Especial. WT/DS27/R del 9 de septiembre de 1997
37. OMC. (1997b) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Informe del Órgano de Apelación. WT/DS27/AB/R del 9 de septiembre de 1997
38. OMC. (1999) COMUNIDADES EUROPEAS -RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS- Y RECURSO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS AL ARBITRAJE PREVISTO EN EL PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 22 DEL ESD. DECISIÓN DE LOS ÁRBITROS. WT/DS27/ARB del 9 de abril de 1999.
39. OMC. (2000) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS - RECURSO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS AL ARBITRAJE PREVISTO EN EL PÁRRAFO 6 DEL ARTÍCULO 22 DEL ESD DECISIÓN DE LOS ÁRBITROS. WT/DS27/ARB/ECU del 24 de marzo de 2000.
24. OMC. (2001a) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Notificación de una solución mutuamente convenida. WT/DS27/58 del 2 de julio de 2001
41. OMC. (2001b) Comunidades Europeas - Acuerdo de Asociación ACP-CE. WT/MIN(01)/15, 14de noviembre de2001
42. OMC. (2001c) Comunidades Europeas - Régimen de transición para los contingentes arancelarios autónomos de las CE sobre las importaciones de bananos. WT/MIN(01)/16, 14 de noviembre de 2001.

43. OMC. (2001d) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DOMINICA. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/85/DMA, 7 de mayo de 2001.
44. OMC. (2001e) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES SANTA LUCIA. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/85/LCA, 7 de mayo de 2001.
45. OMC. (2001f) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES GRANADA. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/85/GRD, 7 de mayo de 2001.
46. OMC. (2001g) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/85/VCT, 7 de mayo de 2001
47. OMC. (2004a) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES BELICE Informe de la Secretaría WT/TPR/S/134, 14 de junio de 2004
48. OMC. (2004b) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES BELICE Informe del Gobierno WT/TPR/G/134, 14 de junio de 2004.
49. OMC. (2005a) COMUNIDADES EUROPEAS - EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ACP-CE-RECURSO AL ARBITRAJE DE CONFORMIDAD CON LA DECISIÓN DE 14 DE NOVIEMBRE DE 2001. LAUDO ARBITRAL. WT/L/616, del 1 de agosto de 2005.
50. OMC. (2005b) Órgano de Examen de las Políticas Comerciales EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES JAMAICA Informe de la Secretaría Revisión WT/TPR/S/139/Rev.1, 9 de marzo de 2005
51. OMC. (2005c) COMUNIDADES EUROPEAS - EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ACP-CE - SEGUNDO RECURSO AL ARBITRAJE DE CONFORMIDAD CON LA DECISIÓN DE 14 DE NOVIEMBRE DE 2001. LAUDO ARBITRAL. WT/L/625 del 27 de octubre de 2005.
52. OMC. (2007a) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Recurso del Ecuador al párrafo 5 del artículo 21 del ESD. Solicitud de celebración de consultas. WT/DS27/65/Rev.1, 29 de noviembre de 2006.
53. OMC. (2007b) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Recurso del Ecuador al párrafo 5 del artículo 21 del ESD. Solicitud de establecimiento de un grupo especial. WT/DS27/80, 26 de febrero de 2007.
54. OMC. (2007c) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Recurso del Ecuador al párrafo 5 del artículo 21 del ESD. Constitución del Grupo Especial. WT/DS27/82, 18 de junio de 2007.

55. OMC. (2007d) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Recurso de los Estados Unidos al párrafo 5 del artículo 21 del ESD. Solicitud de establecimiento de un grupo especial. WT/DS27/83, 2 de julio de 2007.
56. OMC. (2007e) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANOS. Recurso de los Estados Unidos al párrafo 5 del artículo 21 del ESD Constitución del Grupo Especial. WT/DS27/84, 13 de agosto de 2007.
57. OMC. (2007f) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN DE BANANOS. Solicitud de celebración de consultas presentada por Colombia. WT/DS361/1, 26 de marzo de 2007.
58. OMC. (2007g) COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN DE BANANOS. Solicitud de celebración de consultas presentada por Panamá. WT/DS364/1, 27 de junio de 2007.
59. OMC. (2007h) Proyecto revisado de modalidades para la agricultura. Comité de Agricultura. TN/AG/W/4, 01 de agosto del 2007.
60. OMC. (2007i) EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES COMUNIDADES EUROPEAS Informe de la Secretaría WT/TPR/S/177 22 de enero de 2007
61. OMC. (2007j) Entender la OMC. Tercera Edición. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf. Febrero 2007.
62. OMC (2007k) Órgano de Examen de Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES SANTA LUCIA. Informe de la Secretaría. WT/TPR/S/190/LCA, 1º de octubre de 2007
63. OMC (2007l) Órgano de Examen de Políticas Comerciales. EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES SANTA LUCIA. Informe del Gobierno. WT/TPR/G/190/VCT, 1º de octubre de 2007
64. ONU. (2005) Objetivos del Desarrollo del Milenio. Informe del 2005. New York, mayo 2005
65. PNUD (2006) Informe sobre Desarrollo Humano 2006. Ediciones Mundi-Prensa.
66. Pinkas, F. (2004) La negociación empresarial. ESAN Ediciones. Mayo del 2004. Disponible en <http://www.esan.edu.pe/paginas/pdf/Negociación.pdf> (05-11-2007).
67. Pizarro, S. (1996) La negociación entre el Gobierno de Costa Rica y la Comunidad Europea ante la Unificación del Mercado Bananero. Tesis para optar por el grado académico de licenciatura en Ciencias Políticas. Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Setiembre 1996.
68. Saborio, R. (2001) La Participación de Costa Rica en el Sistema Multilateral de Comercio. Seminario "Costa Rica y la Organización Mundial de Comercio", San José, Costa Rica.
69. Saint Lucia. (2005). 2005 Economic & Social Review.

70. Saner, R. (2002) El experto Negociador. Ediciones Gestión 2000, S.A., 2002.
71. Smith, J. (2007) UE ofrece recorte arancel banano para calmar A. Latina. Reuters América Latina. Disponible en <http://lta.reuters.com/news/business> (30-07-2007).
72. Steimberg, F. (2004) La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Libro disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.doc> (28-07-2007).
73. Reglamento nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano. Diario Oficial nº L 047 de 25/02/1993
74. Reglamento (CE) nº 856/1999 del Consejo, de 22 de abril de 1999, por el que se establece un régimen especial de ayuda para los proveedores tradicionales de plátanos ACP. Diario Oficial nº L 108 de 27/04/1999.
75. Reglamento (CE) nº 1964/2005 del Consejo, de 29 de noviembre de 2005 , sobre los tipos arancelarios aplicables a los plátanos. Diario Oficial nº L 316 de 02/12/2005
76. Ury, W. (1993). *¡Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*. Grupo Editorial Norma. Setiembre 1993.

Sitios web visitados:

Caribbean Banana Exporters Association. <http://www.cbea.org/>

El portal de la Unión Europea. http://europa.eu/index_es.htm

Oficina de Estadísticas de la Unión Europea.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

Organización Mundial de Comercio. <http://www.wto.org/indexsp.htm>

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. <http://www.fao.org/>

Programa de la Naciones Unidas para el desarrollo. <http://www.desarrollohumano.org/>

ANEXOS

Anexo 1 IMPORTACIONES DE BANANOS EN LA CE (Toneladas métricas)

Fuente	1989		1990		1991		1992		1993		1994	
	EC-12	EC-15	EC-12	EC-15	EC-12	EC-15	EC-12	EC-15	EC-12	EC-15	EC-12	EC-15
ACP	544.441	544.491	621.875	621.912	596.416	596.437	680.191	680.211	748.118	748.133	726.921	726.990
Belice	26.580	26.580	24.040	24.040	19.617	19.617	28.494	28.494	38.517	38.517	46.980	46.980
Camerún	56.071	56.071	77.628	77.628	115.115	115.115	110.357	110.357	146.902	146.902	158.167	158.167
Cabo Verde	2.734	2.734	2.715	2.715	3.011	3.011	1.876	1.876	684	684	73	73
Dominica	51.315	51.315	52.415	52.415	54.155	54.155	51.605	51.605	52.699	52.699	42.868	42.868
Rep. Dominicana	855	855	3.829	3.836	9.682	9.703	38.493	38.513	61.664	61.679	86.007	86.076
Granada	8.268	8.268	8.189	8.189	8.187	8.187	6.016	6.016	6.720	6.720	5.325	5.325
Côte d'Ivoire	85.160	85.188	95.158	95.188	116.406	116.406	144.307	144.307	161.257	161.257	149.085	149.085
Jamaica	39.219	39.219	63.181	63.181	70.116	70.116	74.827	74.827	77.390	77.390	76.294	76.294
Madagascar	68	68	0	0	0	0	10	10	19	19	0	0
Somalia	59.388	59.388	57.785	57.785	8.080	8.080	181	181	501	501	4.634	4.634
Santa Lucía	116.286	116.286	127.225	127.225	99.823	99.823	122.066	122.066	113.304	113.304	91.541	91.541
San Vicente y las Granadinas	67.595	67.595	81.535	81.535	62.263	62.263	71.320	71.320	57.609	57.609	32.054	32.054
Suriname	29.945	29.945	27.705	27.705	27.744	27.744	29.950	29.950	27.984	27.984	32.721	32.721
Otros países ACP	957	979	470	470	2.217	2.217	689	689	2.868	2.868	1.172	1.172
OTROS PAISES	1.715.945	2.041.289	2.024.168	2.362.735	2.285.149	2.639.812	2.365.874	2.729.945	2.219.632	2.560.387	2.102.287	2.450.006
Colombia	330.390	353.172	401.902	420.918	495.166	518.161	499.834	533.200	417.905	451.778	461.247	511.316
Costa Rica	450.052	537.021	548.518	643.064	528.302	607.795	451.847	520.331	480.325	564.984	621.999	726.805
Ecuador	273.898	304.421	352.148	381.015	578.212	646.210	674.528	745.058	605.243	650.628	549.387	612.040
Honduras	148.813	210.064	123.489	174.298	138.271	181.391	194.609	239.184	193.529	204.048	26.902	27.535
Guatemala	61.827	81.413	9.370	15.994	13.186	17.667	33.429	39.701	26.947	32.539	19.907	20.041
Nicaragua	29.072	34.273	47.600	49.532	57.849	59.519	25.638	28.816	9.621	10.554	8	8
Panamá	400.447	495.739	527.464	648.939	469.193	591.393	470.655	601.096	413.132	568.701	299.045	426.933
Venezuela	179	179	50	50	41	41	45	45	147	147	1.083	1.854
México	19	19	41	41	39	39	11.046	11.046	112	112	58	58
Filipinas	20.079	20.079	5.024	5.024	165	165	0	0	1.858	1.858	0	0
Diversos países	1.059	1.059	8.562	8.562	4.725	4.725	3.338	3.338	5.399	5.399	3.913	3.913
Sin especificar	110	3.850	0	15.298	0	12.706	905	8.130	65.414	69.639	118.738	119.503
TOTAL	2.260.386	2.585.780	2.646.043	2.984.647	2.881.565	3.236.249	3.046.065	3.410.156	2.967.750	3.308.520	2.829.208	3.176.996

Fuente: Datos Eurostat facilitados por la CE en respuesta a una pregunta del Grupo Especial.
Informe Grupo Especial (WT/DS27/RW/ECU)

Anexo 2
ASIGNACIÓN DE LICENCIAS Y VOLUMEN DE COMERCIO
ACP tradicionales
(Toneladas métricas)

ACP	Asignación 1994-1998	Importación 1994-1998
Camerún	155.000	160.440
Costa de Marfil	155.000	162.916
Santa Lucía	127.000	88.162
Jamaica	105.000	77.689
San Vicente y las Granadines	82.000	38.524
Dominica	71.000	35.540
Somalia	60.000	16.016
Belice	40.000	49.758
Surinam	38.000	27.429
Granada	14.000	2.409
Madagascar	5.900	0
Cabo Verde	4.800	27
TOTAL	857.700	658.909

Fuente: Construcción propia con datos de EUROSTAT.

Anexo 3
Detalle del Índice de Desarrollo Humano
Países productores de banano
L.A. y ACP

Posición 2005	DETALLE	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
	<i>Desarrollo humano alto</i>							
48	Costa Rica	0,745	0,772	0,776	0,793	0,812	0,832	0,841
58	Panamá	0,712	0,739	0,75	0,751	0,774	0,797	0,809
	<i>Desarrollo humano medio</i>							
68	Dominica							0,793
70	Colombia	0,664	0,693	0,71	0,73	0,754	0,775	0,79
71	Santa Lucía							0,79
83	Ecuador	0,632	0,676	0,7	0,716	0,732		0,765
88	San Vicente y las Granadinas							0,759
94	República Dominicana	0,622	0,652	0,674	0,682	0,703	0,733	0,751
95	Bélice		0,709	0,719	0,748	0,77	0,78	0,751
104	Jamaica	0,687	0,695	0,699	0,719	0,725	0,737	0,724
117	Honduras	0,519	0,57	0,602	0,625	0,642	0,654	0,683
118	Guatemala	0,511	0,546	0,561	0,586	0,617	0,656	0,673
136	Ghana	0,438	0,467	0,482	0,511	0,531	0,555	0,532
144	Camerún	0,417	0,464	0,506	0,515	0,495	0,502	0,506
	<i>Desarrollo humano bajo</i>							
164	Costa de Marfil	0,415	0,445	0,449	0,443	0,428	0,427	0,421

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Desarrollo Humano 2006.

Anexo 4
Detalle del Ingreso per cápita
Países productores de banano
L.A. y ACP

Posición 2005	DETALLE	1999	2002	2003	2004
	Desarrollo humano alto				
48	Costa Rica	8.860	8.840	9.606	9.481
58	Panamá	5.875	6.170	6.854	7.278
	Desarrollo humano medio				
94	República Dominicana	5.507	6.640	6.823	7.449
70	Colombia		6.370	6.702	7.256
95	Bélice			6.950	6.747
88	San Vicente y las Granadinas		5.460	6.123	6.398
71	Santa Lucía		5.300	5.709	6.324
68	Dominica	5.749	5.640	5.448	5.643
118	Guatemala	3.674	4.080	4.148	4.313
104	Jamaica		3.980	4.104	4.163
83	Ecuador	2.294	3.580	3.641	3.963
117	Honduras	2.340	2.600	2.665	2.876
136	Ghana	1.881	2.130	2.238	2.240
144	Camerún	1.573	2.000	2.118	2.174
	Desarrollo humano bajo				
164	Costa de Marfil	1.654	1.520	1.476	1.551

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Desarrollo Humano 2006.

Anexo 5 Dependencia de las exportaciones de banano Según país productor

% EXPORTACIONES AGRICOLAS

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ecuador	69,2%	73,3%	63,6%	49,6%	56,4%	59,3%	67,5%	67,6%	60,0%	61,1%
Colombia	16,0%	16,1%	17,9%	14,3%	12,9%	14,4%	12,5%	12,6%	15,6%	16,5%
Costa Rica (1)	39,3%	51,6%	46,0%	39,3%	39,6%	35,6%	31,7%	32,9%	35,5%	32,6%
Guatemala	10,1%	13,5%	9,9%	11,9%	10,6%	12,1%	10,1%	11,8%	9,2%	10,6%
Panamá	68,3%	68,4%	63,6%	64,4%	62,5%	63,0%	54,1%	47,1%	58,5%	46,0%
Honduras	54,4%	59,0%	43,7%	25,7%	22,5%	28,3%	22,8%	15,6%	8,5%	17,1%
Belice	10,3%	11,1%	14,4%	16,9%	19,5%	23,0%	21,6%	22,1%	22,2%	22,8%
Nicaragua	13,1%	5,7%	2,8%	2,6%	5,1%	6,7%	4,2%	5,3%	4,4%	2,5%
Surinam	27,8%	22,8%	21,1%	24,2%	25,0%	16,7%	20,8%	25,0%	35,2%	35,0%
Jamaica	19,4%	16,7%	14,1%	18,9%	15,8%	14,3%	14,8%	12,5%	9,9%	7,7%
Santa Lucia	84,5%	88,7%	86,6%	84,0%	87,3%	89,7%	85,3%	83,4%	84,6%	83,2%
San Vicente y las Granadines	69,4%	66,0%	56,0%	47,1%	54,8%	56,0%	41,7%	52,0%	53,6%	50,5%
Dominica	85,2%	83,0%	79,4%	78,7%	70,3%	69,7%	63,5%	59,4%	64,3%	62,7%
Grenada	25,9%	24,3%	15,7%	20,4%	13,4%	4,6%	0,2%	0,2%	0,6%	0,9%
República Dominicana	0,8%	2,7%	3,8%	4,4%	2,5%	2,7%	1,3%	1,1%	2,4%	3,1%
Costa de Marfil	2,4%	3,0%	4,1%	3,8%	3,7%	3,6%	2,8%	2,6%	3,1%	3,6%
Camerún	15,0%	12,6%	7,2%	15,6%	13,5%	10,2%	10,6%			11,8%

% EXPORTACIONES TOTALES

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ecuador	24,8%	21,5%	18,0%	18,0%	18,7%	19,8%	24,9%	25,2%	21,2%	16,7%
Colombia	5,6%	5,8%	6,0%	5,8%	4,4%	4,3%	4,4%	4,4%	4,1%	3,7%
Costa Rica	23,9%	28,3%	17,9%	27,6%	26,5%	23,0%	19,9%	20,9%	24,3%	23,1%
Guatemala	6,7%	8,6%	6,2%	7,6%	7,2%	7,0%	6,3%	7,4%	5,4%	6,2%
Panamá	43,4%	41,2%	39,5%	36,5%	33,0%	32,5%	27,8%	19,7%	25,8%	20,1%
Honduras	39,7%	35,7%	24,9%	11,2%	9,8%	10,4%	8,4%	7,6%	3,2%	9,5%
Belice	6,0%	7,3%	9,0%	10,4%	13,6%	18,7%	16,5%	14,4%	14,6%	12,9%
Nicaragua	10,0%	4,3%	1,7%	1,7%	2,5%	3,3%	2,1%	2,8%	2,6%	1,6%
Surinam	2,6%	2,7%	2,8%	3,7%	2,5%	4,1%	3,5%	3,5%	6,1%	6,2%
Jamaica	4,2%	3,8%	3,3%	3,8%	3,2%	3,1%	2,7%	2,2%	1,9%	1,4%
Santa Lucia	54,4%	57,2%	48,5%	49,3%	51,4%	66,5%	56,4%	52,1%	54,7%	49,6%
San Vicente y las Granadines	55,0%	53,2%	44,5%	33,2%	41,2%	39,7%	31,3%	42,1%	36,8%	32,9%
Dominica	58,2%	57,1%	52,0%	44,5%	37,3%	32,2%	32,9%	23,6%	23,3%	21,4%
Grenada	17,3%	14,4%	8,9%	9,8%	8,3%	3,0%	0,1%	0,1%	0,3%	0,4%
República Dominicana	0,5%	1,5%	2,0%	2,2%	1,1%	1,3%	1,0%	0,9%	1,6%	1,7%
Costa de Marfil	1,3%	1,5%	2,4%	2,0%	2,1%	2,1%	1,6%	1,6%	1,6%	1,7%
Camerún	2,7%	2,4%	0,9%	3,7%	4,6%	3,6%	2,7%			3,0%

Fuente: Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Rapport Final Volume I-Appendices, pag 11

(1) Datos oficiales del Banco Central de Costa Rica indican que la participación en 1995 fue del 19,6%, mientras en el 2000 fue del 9,2%, rebaja que tiene sus sustento al ingreso de la empresa de fabricantes de microprocesadores INTEL, que dio gran impulso al sector manufacturero.

Anexo 6
Unión Europea
Precio de exportación CIF en euros/Tm

Región/País	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
CARIBE									
Tradicional	700,9	651,1	631,9	663,3	600,4	606,5	623,5	568,8	568,7
Belice	500,9	558,1	468,3	509,2	549,9	615,0	599,7	576,6	486,8
Dominica	745,1	715,4	642,1	682,5	619,2	583,1	596,6	551,5	549,7
Grenada	772,4	719,4	682,8	601,5	641,3	601,0	613,2	526,2	564,2
Jamaica	679,7	498,6	682,3	721,6	623,5	607,8	686,3	593,0	587,7
San Vicente y Granadinas	763,1	697,2	665,8	691,7	585,9	601,6	592,3	545,6	576,7
Santa Lucía	749,0	695,6	641,1	673,2	617,5	605,8	588,7	538,1	580,9
Surinam	477,6	528,2	482,7	504,3	514,6	649,9	676,0	663,7	639,6
No Tradicionales	578,5	572,6	503,4	483,4	458,5	478,3	542,0	494,4	501,8
República Dominicana	578,5	572,6	503,4	483,4	458,5	478,3	542,0	494,4	501,8
AFRICA									
Tradicional	555,6	553,7	593,4	668,0	618,7	579,1	598,9	531,8	528,6
Camerún	528,7	538,1	628,8	653,7	607,6	573,6	597,7	549,2	582,7
Costa Marfil	625,7	618,7	637,8	697,6	627,6	584,5	601,5	530,4	493,0
Madagascar	448,8	522,8			686,9	429,8			
Somalia	473,7	475,2	472,9	449,3	334,1	630,9	550,9	408,7	425,9
No tradicionales	1.281,0	1.320,9	1.084,1	655,7	1.367,9	1.325,1	626,2	543,7	514,0
Ghana	1.281,0	1.320,9	1.084,1	655,7	1.367,9	1.325,1	626,2	543,7	514,0
TERCEROS PAISES									
	463,9	409,2	453,6	481,0	412,1	404,3	508,9	520,3	524,7
Colombia	426,7	387,7	424,7	456,1	399,2	402,6	505,4	516,1	492,7
Costa Rica	443,7	389,0	429,5	469,0	418,1	423,2	500,5	523,5	575,0
Ecuador	461,6	407,6	420,8	482,5	422,5	405,1	532,6	515,5	512,5
Honduras	492,9	431,2	479,6	490,6	398,8	394,7	453,9	433,1	519,6
Panamá	507,6	442,6	516,5	517,0	410,5	387,2	493,4	536,8	522,9
UE	506,8	457,8	490,9	516,8	452,9	451,1	536,6	537,6	529,0

Fuente: Datos de 1998-2003 tomados del Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Rapport Final .Volumen I - Appendices, pag 127.

Datos de 2004-2006, construcción propia con datos tomados de

http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet?action=output&viewName=eur_partners&simDate=20060101&list_years=2006&measureList=iq&cb_reporters=EUR27&cb_partners=all&ahscode1=08030019 (25-06-2007).

Anexo 6
Unión Europea
Precio de exportación CIF en euros/Tm

Región/País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CARIBE										
Tradicional	658,0	684,0	722,0	717,9	680,7	688,3	557,0	502,9	570,2	501,5
Belice	459,3	453,1	626,5	600,1	580,7	597,8	501,5	437,9	641,3	483,9
Dominica	664,9	728,8	764,2	699,0	691,4	708,1	639,0	655,5	624,7	645,7
Grenada	501,2	759,0	758,2	701,3	705,4	708,9	644,5	662,6		
Jamaica	779,0	789,7	764,1	820,9	774,9	733,2	521,4	394,3	395,5	413,8
San Vicente y Granadinas	647,3	732,0	760,5	704,2	695,4	710,7	644,2	656,5	651,4	652,5
Santa Lucía	655,5	715,2	763,0	711,0	695,0	710,4	645,2	651,0	650,4	653,3
Surinam	710,2	708,5	666,2	877,8	679,1	606,0		314,2	357,7	368,2
No Tradicionales	533,7	496,6	517,3	551,2	587,8	628,2	532,6	566,7	582,8	623,3
República Dominicana	533,7	496,6	517,3	551,2	587,8	628,2	532,6	566,7	582,8	623,3
AFRICA										
Tradicional	594,7	618,8	563,8	575,3	637,6	582,6	654,8	691,0	718,4	679,3
Camerún	601,3	629,9	611,9	633,1	676,5	607,0	640,2	683,4	720,3	699,2
Costa Marfil	594,4	512,5	523,6	516,2	598,9	555,9	675,9	700,0	715,7	656,7
Madagascar										
Somalia	549,4	578,4							516,4	
No tradicionales	704,6	731,8	535,9	653,8	849,2	774,9	849,4	993,1	684,1	600,5
Ghana	704,6	731,8	535,9	653,8	849,2	774,9	849,4	993,1	684,1	600,5
TERCEROS PAISES										
Colombia	526,0	503,4	523,1	525,2	535,8	523,8	609,8	673,6	658,3	614,4
Costa Rica	585,5	590,0	584,7	561,7	617,2	655,1	666,2	633,2	663,1	555,8
Ecuador	499,4	500,4	524,5	524,5	573,1	592,0	586,5	581,5	609,8	563,6
Honduras	471,5	563,1	567,3	620,8	626,8	769,7	891,6	982,2	983,3	873,7
Panamá	544,3	551,5	616,5	607,4	617,2	589,2	631,2	631,2	667,1	592,4
UE	551,5	557,6	573,8	570,2	602,6	604,0	619,5	624,9	646,6	587,8

Fuente: Datos de 1998-2003 tomados del Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane. Rapport Final .Volumen I - Appendices, pag 127.

Datos de 2004-2006, construcción propia con datos tomados de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet?action=output&viewName=eur_partners&simDate=20060101&list_years=2006&measureList=iq&cb_reporters=EUR27&cb_partners=all&ahscode1=08030019 (25-06-2007).

Anexo 7
Asignación de los fondos del SFA
Millones de euros

Planes de incremento de productividad

PAIS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	TOTAL
Belice	3,10	3,10	3,00	2,70	3,20	2,93	18,03
Camerún	6,20	5,70	5,60	5,10	4,50	4,38	31,48
Cabo Verde							
Dominica	5,80	5,46					11,26
Grenada	0,40	0,50					0,90
Costa de Marfil	4,32	4,05	2,60	2,60	2,10	1,38	17,05
Jamaica	5,30	5,30	3,47	2,90	2,75	2,42	22,14
Madagascar							
Santa Lucía	5,80	5,38					11,18
San Vicente	6,10	6,45	6,40				18,95
Somalia							
Surinam	3,10	2,70	2,70	2,50	2,20	2,31	15,51
TOTAL	40,12	38,64	23,77	15,80	14,75	13,42	146,50

Planes de diversificación

PAIS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	TOTAL
Belice			0,45	0,80			1,25
Camerún							
Cabo Verde	0,50			0,50	0,50	0,50	2,00
Dominica	0,70	1,04	6,70	6,40	5,90	5,30	26,04
Grenada	0,60		0,50	0,50	0,50	0,50	2,60
Costa de Marfil	0,38	0,30	0,25				0,93
Jamaica			1,53	1,80	1,65	2,42	7,40
Madagascar				0,50	0,50	0,50	1,50
Santa Lucía	3,40	3,50	9,20	8,80	8,00	7,26	40,16
San Vicente				6,10	5,60	5,33	17,03
Somalia			0,60	2,80	2,60	2,07	8,07
Surinam							
TOTAL	5,58	4,84	19,23	28,20	25,25	23,88	106,98

Fuente: Elaboración propia con dato del COM(2004)823 final