

Guerra bananera: el fin de una etapa

Mariano Jiménez Zeledón
Profesor universitario
Máster en Derecho Comunitario Europeo

En 1992, el mercado bananero en la Unión Europea se encontraba estructurado de la siguiente forma:

Mercado libre sin aranceles	Alemania
Mercado libre con un único arancel del 20% ad valorem	Bélgica, Dinamarca, Grecia, Holanda, Irlanda y Luxemburgo
Mercado protegido con un arancel del 20% más licencias de importación	Italia, Francia, Portugal y Reino Unido
Mercado cerrado	Reino de España

(Ver Eurostat del 18 de mayo de 1992; UPEB, El mercado único de la Comunidad Económica Europea y sus implicaciones sobre la actividad bananera, San José, 13 de octubre de 1989, pp. 5-8; Corporación Bananera Nacional (CORBANA), Repercusiones para Costa Rica de la Aplicación de cuotas en el Mercado Bananero de la C.E., Zapote, 1993, p. 6)

La Comunidad Europea (CE), dio inicio a la guerra bananera cuando creó un mercado único, y por lo tanto, tenía que uniformar los mercados bananeros de cada uno de sus integrantes.

Además, de los 12 países que integraban a la CE, Reino Unido y Francia como ex potencias coloniales tenían vínculos estrechos con ex colonias en África y el Caribe, y por lo demás Francia, España, Portugal y Grecia poseían territorios propios en los cuales se produce banano, y al abrir el mercado podrían eliminar a sus propios productores.

De esta forma, la CE procedió a aprobar un reglamento mediante el cual uniformó el mercado bananero, siguiendo el modelo francés, es decir, con un arancel (100 euros por tonelada), con licencias de importación, más una cuota, sobre la cual había que pagar un arancel con efecto de prohibición de importar de 380 euros por tonelada. El Reglamento 404/93 fue el resultado de la conjugación de intereses de los importadores europeos y de los productores comunitarios y de las ex colonias, lo cual generó una situación de inestabilidad en cuanto a los precios de comercialización y los volúmenes producidos. A ese clima de inestabilidad, ha contribuido el crecimiento incontrolado de las exportaciones de Ecuador.

Las batallas legales en el GATT y la OMC

En relación con este régimen arbitrario establecido por la Unión Europea, América Latina en diferentes etapas activó el procedimiento de resolución de controversias del antiguo GATT y la Organización Mundial de Comercio (OMC-a partir del 1 enero de 1995).



En dos ocasiones, con las reglas viejas del GATT 1947 (Bananos I y II), que aunque se trató de condenas morales permitió suscribir el Acuerdo Marco de Banano, que redujo el arancel aplicado a 75 euros por tonelada de banano.

En una tercera ocasión, bajo las nuevas reglas de la OMC (Banano III), con la participación norteamericana, que ante la negativa europea de cumplir con lo acordado por el panel de Bananos III, generó que se aplicara retorsiones (sistema de carrusel-1999) de los EE.UU a los productos de la Unión Europea, lo cual implicó la aplicación de sanciones a las mercancías de países europeos más reacios a ajustarse a las reglas de la OMC.

El acuerdo de Doha 2001

Las retorsiones y castigos se mantuvieron hasta que en el año 2001 la Unión Europea firmó un acuerdo con los Estados Unidos, y posteriormente, otro con Ecuador, por lo que se incluyó en el lanzamiento de la Ronda Doha un "anexo", en el cual se acordó que a partir del 1 de enero de 2006 se establecería un régimen de sólo arancel, que correspondía a la Unión Europea proponer la nueva tarifa, y América Latina tendría la oportunidad de establecer dos arbitrajes ad hoc contra esa fijación arancelaria, en caso que considerara que esa tarifa no mantenía al menos el acceso actual al mercado comunitario.

Hacia los arbitrajes del año 2005

En el año 2005 la Unión Europea fijó el arancel, primero en 230 euros y luego en 187; en ambas ocasiones fueron accionados los arbitrajes, y ambas cifras resultaron condenadas por los árbitros, por lo cual finalmente, luego de un debate interno, la Unión Europea estableció el arancel aplicado en 176 euros por tonelada de banano, pero sin la existencia de licencias de importación y sin cuotas.

Banano III revive

Los países de América Latina consideraron alto el arancel resultante, por lo que el Ecuador y los Estados Unidos activaron un método especial de solución de controversias (artículo 21.5 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias) mediante el cual alegaron que la Unión Europea había incumplido con lo resuelto en 1997 en el caso Banano III, y cuestionaron el régimen de la importación, venta y distribución de bananos de la citada Unión..

En diciembre de 2007 y febrero de 2008 se resolvieron los paneles planteados por Ecuador y los Estados Unidos, con resultados negativos para la Unión Europea.



De la solución jurídica a la negociación diplomática

Para el año 2008, se había perdido 7 procesos legales ante la Unión Europea, y todavía América Latina no se encontraba satisfecha con los resultados obtenidos, lo que ponía en tela de duda la credibilidad de la OMC, y lanzaba una cortina oscura sobre las inacabadas negociaciones de la Ronda Doha.

La salida a este conflicto no era jurídica sino política, con el antecedente de que en julio de 2008 se había intentado.

El 15 de diciembre se llegó a un compromiso sobre la base del acuerdo frustrado de julio de 2008, y se acordó una reducción gradual

Sin embargo, aunque se pactó la reducción a partir del 1 de enero de 2010, la aplicación real de este arancel regirá hasta que los órganos internos de la Unión Europea aprueben formalmente la desgravación anterior, dado que la organización común de mercado del banano es una reglamentación interna, sólo que con el Tratado de Lisboa deberá ser sometido también al Parlamento Europeo, lo cual implicará en un plazo no menor de 6 meses.

Acontecido este último hecho, las autoridades aduaneras devolverán lo pagado en exceso a quienes liquidaron el arancel en forma directa, esto conforme a las reglas del derecho comunitario respecto a las prerrogativas de los operadores en el mercado comunitario.

Consecuencias del arreglo bananero de 2009

El principal logro de las diferentes batallas en el mercado mundial, ha sido la eliminación de las licencias de importación y la cuota techo, establecidas en el reglamento 404/93 y vigentes hasta el 31 de diciembre del 2005; con la supresión de las licencias se quitó un sistema "esclavista" y "colonial" que "amarraba" a los productores bananeros de América Latina a los caprichos de los tenedores de licencias de importación, básicamente algunas compañías comercializadoras internacionales y europeas.

El nuevo arreglo bananero permitirá tener un mayor acceso al mercado comunitario europeo, y evitará la desviación de comercio hacia otras regiones como África; además, de que la graduación pactada genera seguridad jurídica y evita los conflictos jurídicos en el seno de la OMC, con lo cual se cerró una etapa.

Mayor reducción en el futuro acuerdo de asociación

Lo acordado en la Organización Mundial de Comercio será una base de negociación para los futuros acuerdos de contratación entre regiones, que lleva a cabo la Unión Europea en estos momentos.

El Ministro de Comercio Exterior anunció que en el acuerdo de negociación entre Centroamérica y la Unión Europea, se espera lograr un arancel de 95 euros por tonelada (La Nación, 16 de diciembre del 2009, p. 23 A).

Las batallas del futuro

A futuro, las guerras bananeras serán de baja intensidad y promovidas por los europeos, que tratarán de imponer barreras no arancelarias por medio de los temas ambientales y laborales, lo que habrá que estar monitoreando.

A estos intereses europeos se unirán grupos sindicales nacionales minoritarios descontentos con el solidarismo y los comités permanentes, por lo que reforzarán sus alianzas con ONG's europeas, y procurarán presionar a las autoridades europeas comunitarias, para eliminar ventajas comerciales (SPG PLUS), o sobre los supermercados europeos para que no compren fruta de Costa Rica, sin importarles que esto afectará a los propios trabajadores, cuya mayoría ha optado por un modelo que fomenta la paz social y la cooperación, y no la confrontación del siglo anterior.

