

La futura negociación con la Unión Europea y su mercado bananero

Mariano Jiménez Zeledón

Máster en Derecho Comunitario de la Unión Europea

I. ANTECEDENTES

Una nueva era de relaciones políticas, económicas y de cooperación entre la Comunidad Económica Europea y Centroamérica se ha venido desarrollando desde los años ochenta, en medio de guerras civiles y crisis económicas, y de paso ha intervenido en una zona de influencia de los Estados Unidos, que se debatía en uno de los últimos capítulos de la Guerra Fría.

El objetivo fue cooperar con el Grupo Contadora para ayudar a consolidar la paz, promover la democratización, la seguridad y el desarrollo económico y social (Christopher Patten, 2004). Dentro de este marco se han sostenido encuentros entre ambas regiones en lo que se ha denominado “diálogos de San José”, dado que la primera reunión se llevó a cabo en esta ciudad en setiembre de 1984.

II. HACIA UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN

En la XVIII Conferencia Ministerial del Diálogo de San José efectuada en Madrid en mayo del 2002, Centroamérica y la Unión Europea acordaron negociar un acuerdo político y de cooperación, así como fortalecer sus relaciones comerciales y económicas, lo cual quedó confirmado en la reciente Cumbre en Viena de mayo del año en curso.

El camino que ha seguido la evolución de las relaciones con la Unión Europea va mucho más allá de un simple acuerdo comercial.

Estamos frente a las puertas de una negociación compleja, la cual involucra relaciones económicas, relaciones de cooperación, relaciones políticas y, fundamentalmente, una profundización de la institucionalidad de integración.

Por lo tanto, entre comparar la negociación del TLC con los Estados Unidos, que negoció separadamente con cada uno de los cinco países, y negociar con la Unión Europea existe un “océano Atlántico” de diferencia.

En primer término, no se está negociando con un país, sino con la Comisión Europea, órgano comunitario que representa a las instituciones de integración de la Unión Europea, no a cada uno de los 25 países; dado que el órgano que representa a los Gobiernos es el Consejo, esto implica que cualquier negociación entre los países centroamericanos y la Comisión debe ser finalmente aprobada por el primero.

En lo relativo a las negociaciones comerciales, el Parlamento Europeo no juega un rol fundamental, dado que la política comercial es competencia del Consejo y de la Comisión.

Por otro lado, Estados Unidos es un Estado federal, mientras que la Unión Europea tiene un derecho comunitario autónomo que se superpone a los ordenamientos jurídicos de cada Estado miembro.

Como bien lo ha señalado el nuevo ministro de Comercio Exterior, aunque exista un componente de cooperación, la negociación será “muy dura”; eso quedó demostrado en las negociaciones bananeras, cuando un comisario anunció a los medios de prensa el arancel de 230 euros, lo que obligó a utilizar los dos arbitrajes del año 2005, hasta que la Comunidad Europea aprobó un arancel aplicado de 176 euros por tonelada de banano. Los europeos fueron simplemente inflexibles.

III. DESINTEGRACIÓN E INTEGRACIÓN

También, resulta complejo el proceso, dado que los europeos tienden a aplicar a otras regiones del mundo su proceso de integración, sin entender que cada proceso de integración tiene sus propia especificidad histórica; en este punto, las fracturas dejadas por la colonización española y portuguesa no han permitido (desigualdad social), a pesar de una cierta similitud cultural, una profundización de los procesos de integración en América Latina.

Por ejemplo, los europeos no han entendido la renuencia de Costa Rica a participar en el Parlamento Centroamericano, o el por qué no hemos querido profundizar la integración con una Centroamérica dominada por militares y oligarquías; y olvida Europa que aceptaron a España, Portugal y Grecia mientras estuvieron bajo un régimen autoritario.

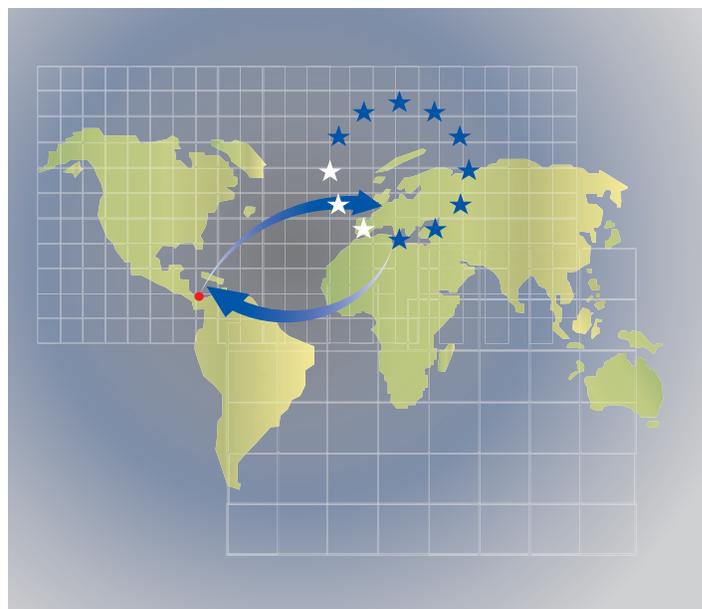
Sin embargo, los tiempos cambian, y los procesos de pacificación iniciados en los ochenta han permitido el lento avance de las democracias en toda la región.

La negociación con la Unión Europea debe verse como una oportunidad, mediante la cual consolidar jurídicamente el régimen de preferencias arancelarias que cubre el Sistema Generalizado de Preferencias o SGP PLUS; además, los avances del país en la parte de gobernabilidad, ambiente y asuntos laborales implican una ventaja comparativa frente a los otros países centroamericanos.

IV. NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

Hoy en día, está claro que resulta importante la inserción de los países en los mercados internacionales, en los cuales se requiere aprovechar las ventajas comparativas internas.

A diferencia del enfoque clásico sobre este tema y con base en la experiencia de los países asiáticos (Corea, Taiwán, Singapur), consideramos que el Estado juega un rol estratégico a mediano y largo plazo, para consolidar el mercado interno y luego vincularlo al externo con éxito.



La creación de capital humano resulta fundamental para evolucionar de industrias básicas hacia una industria tecnológica.

Como consecuencia, no se trata solo de sentarnos a negociar, sino que, previamente, debe llevarse a cabo un análisis estratégico de los temas que pretendemos incluir en el tratado, los sectores sensibles que requieren apoyo o una mayor gradualidad; ponernos en lo posible de acuerdo con los demás centroamericanos y tratar de explotar las asimetrías existentes a nuestro favor.

Finalmente, las autoridades de gobierno deben tener claro que, aunque se trata de un tema comercial competencia de Comex, las negociaciones se llevan a cabo en Bruselas, cuya embajada está a cargo del Ministerio de Relaciones Exteriores, razón por la cual debe existir una precisa coordinación institucional, con

el apoyo de los demás entes públicos y del sector privado, para que todo se lleve a cabo con la transparencia debida según el artículo 11 de la Constitución Política (rendición de cuentas).

V. EL MERCADO BANANERO EUROPEO

Costa Rica exporta a mercados de precios altos y su competitividad se basa en el uso de la tecnología para lograr mayores productividades, la cultura bananera de sus trabajadores, la posición geográfica, la gobernabilidad y las inversiones sociales y ambientales en el sector. La anterior afirmación se constata cuando se observan las estadísticas de exportación en los últimos dos años a países que tienen mayor sensibilidad a los temas sociales, ambientales y democráticos:

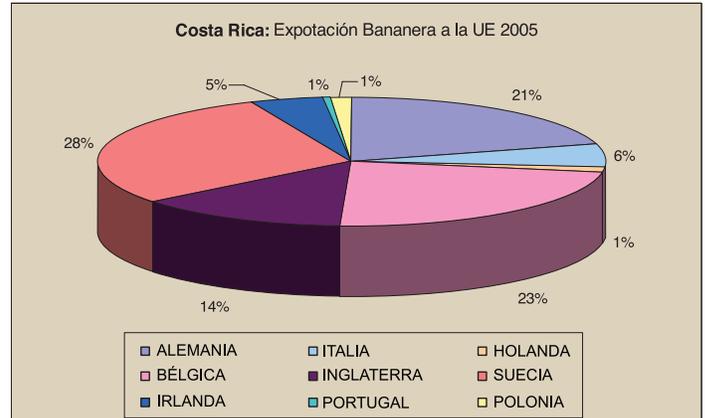
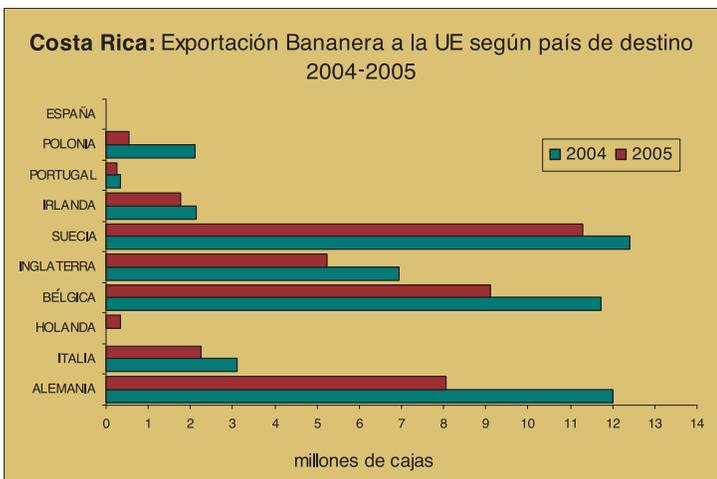
**COSTA RICA: Exportaciones Bananeras a la UE según país de destino
2004-2005
(cajas de 18.14kgs)**

País	2004		2005		Variación %
	Absoluta	%	Absoluta	%	
ALEMANIA	12.000.076	23,64%	8.045.928	20,73%	-32,95%
ITALIA	3.099.098	6,10%	2.235.973	5,76%	-27,85%
HOLANDA	7.666	0,02%	343.956	0,89%	4386,77%
BÉLGICA	11.712.218	23,07%	9.103.230	23,45%	-22,28%
INGLATERRA	6.945.528	13,68%	5.248.856	13,52%	-24,43%
SUECIA	12.406.144	24,44%	11.289.495	29,09%	-9,00%
IRLANDA	2.131.099	4,20%	1.754.770	4,52%	-17,66%
PORTUGAL	340.792	0,67%	254.819	0,66%	-25,23%
POLONIA	2.099.871	4,14%	535.321	1,38%	-74,51%
ESPAÑA	25.680	0,05%	-	0,00%	-100,00%
TOTAL	50.768.172	100,00%	38.812.348	100,00%	-23,55%

Particularmente, Suecia, Alemania, Reino Unido, y, eventualmente, Bélgica –aunque gran parte del banano a este país puede ir en tránsito hacia otros países de la Unión Europea– se convierten en nuestros grandes mercados, no es toda la UE.

El incluir el banano dentro del Acuerdo de Asociación podría ser positivo; sin embargo, han existido diferencias sustanciales entre los cinco países de Centroamérica, y, eventualmente, los europeos procurarían mantener su producción interna con menores subsidios, lo que implica que aumentar la competitividad de América Latina terminaría por arruinar esa industria interna o mayores subsidios, y en segundo lugar, la de los países caribeños.

También, la exención de los ACP vence el 31 de diciembre del 2007 (salvo las 25.000 toneladas extras a las 750.000 aprobadas en diciembre del 2005 que son absolutamente ilegales), por lo que deberíamos exigir un trato igualitario entre ambas regiones o, al menos, que se reduzca el arancel.



Fuente: Sección de Estadísticas de CORBANA

Es decir, en la mesa de negociación se debería procurar maximizar nuestras peticiones para lograr ganar en otros campos, y que no ocurra el desfase de Doha 2001, cuando se negoció el arancel único a partir de enero del 2006 para América Latina, y los ACP quedaron con dos años más de waiver, lo que dejó en una posición muy cómoda a la EU en sus negociación frente a nuestros países.

En suma, el principal objetivo de Costa Rica frente a la Unión Europea consiste en consolidar los 176 euros, dado que, con acuerdo de asociación o sin él, Costa Rica debe continuar trabajando en su competitividad.

La liberación parcial del mercado europeo, como existía antes de 1993, ha mostrado que podemos seguir vendiendo banano, pero para ello requerimos urgentemente una modernización de los puertos y una mejora general de infraestructura, así como el hecho de crear agrupaciones de otras industrias a partir de las fincas bananeras que generen una cadena de agrovalor, tal como propone el Incae. 🍌