

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMUNITARIA DE LA
UNIÓN EUROPEA Y EL CONFLICTO DEL BANANO:
EL CASO DE GUATEMALA, PERÍODO 1993-2001

Tesis

Presentada al Consejo Directivo de la
Escuela de Ciencia Política de la
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Por:

IRIS ZULIANA GÁMEZ BARRERA

Al conferírsele el Grado Académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

y el Título Profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, noviembre de 2003.

DL
28
+ (195)

Universidad de San Carlos de Guatemala

Rector
Doctor Luis Alfonso Leal Montenegro

Secretario General
Doctor Carlos Enrique Mazariegos Morales

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

DIRECTOR :	Lic. Juan Fernando Molina Meza
VOCAL I:	Lic. Jorge de Jesús Ponce Reinoso
VOCAL II:	Licda. Blanca Estela Castellanos de Ponciano
VOCAL III:	Licda. Vilma Yolanda Masaya Asencio
VOCAL IV:	PAC. Camlin del Rosario Fuentes Mijangos
VOCAL V:	BR. Gabriela Alvarez Castañeda
SECRETARIA:	Licda. Geidy Magali de Mata Medrano

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL TÉCNICO PROFESIONAL

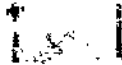
EXAMINADOR:	Lic. Alfonso René Ortiz Sobalvarro
EXAMINADOR:	Lic. José Gilberto Cortéz Chacón
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR:	Licda. Gloria Luz Muñoz Murallez
EXAMINADOR:	Lic. Byron Guillermo Castillo Paz

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

DIRECTOR:	Lic. Juan Fernando Molina Meza
SECRETARIA:	Licda. Geidy Magali de Mata Medrano
ASESOR:	Lic. José Gilberto Cortéz Chacón
REVISOR:	Lic. José Luis Domínguez Quintanilla
EXAMINADOR:	Lic. Oscar Rodolfo Gomar López

Nota. "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis" (artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de la Escuela de Ciencia Política)

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, veintinueve de octubre de año dos mil dos -----

ASUNTO: La estudiante: IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA

Carnet No. 97-18282 inicia trámite para la realización de su Examen
Tesis

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al Coordinador de Carrera correspondiente, *Lic. José Luis Domínguez Quintanilla*, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"

José Molina
Lic. Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR

Se envía el expediente completo.
myda/

17



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala.
15 de mayo del 2003

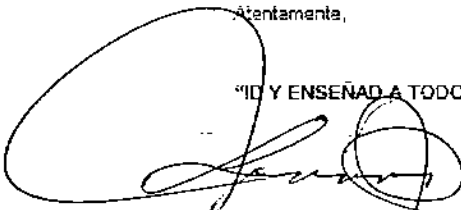
Licenciado
Juan Fernando Molina Meza
Director
Escuela de Ciencia Política

Estimado Lic. Molina:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **" LA POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA DE LA UNION EUROPEA Y EL CONFLICTO DEL BANANO: EL CASO DE GUATEMALA, PERIODO 1993-2001"**. Propuesto por el (la) estudiante IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA, **Carnet No. 9718282** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"DID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. José Luis Domínguez Quintanilla
Coordinador de RELACIONES INTERNACIONALES

c.c. Archivo
myda
2



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, veinte de mayo del año dos mil tres _____

ASUNTO: El estudiante: **IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA**

Carnet No. 9718282, continúa trámite para realización de su examen
de tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del Coordinador de Carrera, Lic. *José Luis Domínguez Quintanilla*, pase al Coordinador de Metodología, Dr. *César Augusto Agreda Godínez* para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAN A TODOS"


Lic. Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 26 de mayo 2003

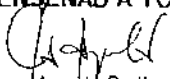
Licenciado:
Juan Fernando Molina Meza
Director, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimado Lic. Molina:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA, Carnet No. 9718282 Titulado "LA POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA DE LA UNION EUROPEA Y EL CONFLICTO DEL BANANO: EL CASO DE GUATEMALA, PERIODO 1993-2001" El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. César Agrada Godínez
Coordinador Área de Metodología



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:

Guatemala, treinta de mayo del año dos mil tres-----

ASUNTO: La estudiante **IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA**

carnet No. 9715282 continúa trámite para la realización de
examen de Tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase
al Asesor de Tesis, Lic. José Gilberto Cortez, para que brinde la asesoría correspondiente y
emita su informe.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Juan Fernando Molina Meza
Director

Se regresa expediente completo

c.c. archivos.

myda/

S



Guatemala, 9 de mayo de 2003

Licenciado
Juan Fernando Molina Meza
Director, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor Director:

De manera atenta me dirijo a usted para comunicarle que, de acuerdo al nombramiento que se me hiciera como Asesor de Tesis de la estudiantes Iris Zuliana Gámez Barrera, carnet No. 9718282, procedí a acompañarle en el desarrollo de la tesis que lleva por título "La Política Agrícola Comunitaria de la Unión Europea y el Conflicto del Banano: El Caso de Guatemala, período 1993-2001"

El informe final de tesis constituye un buen aporte para la comprensión del tema en cuestión, ya que, para poder llegar a la discusión del papel de Guatemala, se nutre de información vital para comprender la situación del comercio del banano en el plano internacional. En esta línea, aborda puntos como el mercado mundial de la fruta, la política agrícola de la Unión Europea y sus implicaciones para América Latina, y el papel de las empresas estadounidenses en el litigio del banano.

La lectura del informe, permite adentrarse en forma clara y ordenada en los mecanismos de índole administrativa y legal de que han hecho uso los bandos enfrentados en la disputa del banano. Reside aquí otro de los aportes del trabajo, por cuanto permite tener a la mano y en un solo informe, los datos necesarios para entender el problema en toda su dimensión.

El informe en mención, reúne las calidades teórico metodológicas exigidas por la Escuela de Ciencia Política, razón por la cual, me permito dictaminar favorablemente para que pueda continuar con los trámites respectivos.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para reiterarle al Señor Director las muestras de mi consideración y estima,

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. José Gilberto Cortez Ch.
Asesor de Tesis

c.c.: archivo

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA:

Guatemala, nueve de junio del año dos mil tres.-----

ASUNTO: La estudiante: IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA,
CARNET NO. 9718282, continúa trámite para la
realización de su Examen de Tesis.

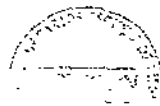
1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Lic. José Gilberto Cortez en su calidad de Asesor de Tesis, pase al Lic. José Luis Dominguez para que proceda en su calidad de Coordinador de Carrera de Relaciones Internacionales, de la Jornada Vespertina, a emitir su dictamen como Revisor de la misma.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"


Lic. Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR

Se envía el expediente
C.C. ARCHIVOS
mlyda
57



Universidad de San Carlos
de Guatemala



Escuela de Ciencia Política
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

Guatemala, octubre 28 del 2003

Licenciado,

Juan Fernando Molina Meza, Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad

Señor Director

Por este medio hago de su conocimiento que, de conformidad con la Previdencia de la Dirección de la Escuela de Ciencias Políticas, de la Universidad de San Carlos de Guatemala, de fecha 9 de junio del año dos mil tres, he procedido a dar cumplimiento a la revisión del informe de Tesis titulado: "LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMUNITARIA DE LA UNIÓN EUROPEA Y EL CONFLICTO DEL BANANO: EL CASO DE GUATEMALA, PERIODO 1993-2001", elaborado por la bachiller IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA, Carnet No. 87-18282 previo a realizarse el Examen Público de Tesis para optar al Grado Académico de Licenciada en Relaciones Internacionales y al Título Profesional de INTERNACIONALISTA.

La investigación realizada reúne los aspectos teórico-metodológicos suficientemente fundamentados en las fuentes documentales consultadas y en las entrevistas realizadas. Asimismo siguiendo las instrucciones derivadas de la revisión, se le hicieron las correspondientes correcciones y ajustes al Informe de Tesis.

Se tuvo a la vista además, el expediente, incluyendo las Certificaciones, números 111/2005 y 126/2003, correspondientes a la Aprobación de los Exámenes Unicos de los idiomas Inglés e Italiano, del Centro de Aprendizaje de Lenguas de la Universidad de San Carlos de Guatemala - CALUSAC.

Habiéndose cumplido con los requisitos de la investigación, y hallándose el expediente completo me permito manifestar mi Visto Bueno para que, previa Aprobación del Honorable Consejo Directivo, se proceda a la autorización de la impresión de Tesis.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para suscribirme del Señor Director, muy atentamente.



ED Y ENSEÑANZAS

Lic. José Luis Domínguez Quiroz
Coordinador

LLQ/aryda
c.c. Archivo Jornada Nocturna


Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:
Guatemala, treinta de octubre del año dos mil tres-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del
trabajo de Tesis de la estudiante: IRIS ZULIANA GAMEZ BARRERA,
CARNET NO. 97-18282, intitulado: "LA POLITICA AGRICOLA
COMUNITARIA DE LA UNION EUROPEA Y EL CONFLICTO DEL
BANANO: EL CASO DE GUATEMALA, PERIODO 1993-2001".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Juan Fernando Molina Meza
DIRECTOR.

Se envía en existencia
C.C. PRODIGES
meca
71



ACTO QUE DEDICO:

A DIOS: Por iluminarme y guiarme en cada paso de mi vida.

A mi madre: ALICIA BARRERA LEMUS con eterno agradecimiento.

A mi familia: Por su apoyo

A mis catedráticos: Por sus enseñanzas

A la Universidad de
San Carlos de Guatemala y

A la Escuela de Ciencia
Política

INDICE

	No. de página
Introducción	i
Capítulo I	
El Mercado Mundial del Banano	1
A. Orígenes del Banano	1
B. La Producción Mundial del Banano	2
C. Principales productores de banano	6
D. La comercialización del banano	9
E. Principales exportadores de banano	10
F. Principales importadores de banano	14
G. Precios del banano	18
H. Principales empresas transnacionales	19
I. Organización e instituciones	22
J. Proyecciones de oferta y demanda Mundial del mercado del banano en el 2005	24
K. Políticas de Importación del Banano	26
Capítulo II	
II.1 La Política Agrícola Comunitaria de la Unión Europea -PAC-	28
A. Generalidades	28
B. Objetivos de la PAC	29
C. Reforma de la Política Agrícola Común	30
D. La Política Agrícola Común y la OMC	32
E. Perspectivas futuras	33
II.2 Normativa Comunitaria de la Unión Europea para Las Importaciones de Banano	34
A. Antecedentes	34
B. El reglamento CEE 404/93	37
II.3 Relaciones entre la Unión Europea y los Países ACP	40
A. Orígenes	40
B. Convenios de Lomé	41

C. Acuerdo de Cotonú	42
II.4 La Zona del "Banano Dólar"	43
Capítulo III	
El Conflicto del Banano	46
A. Antecedentes	46
B. Establecimiento de la Organización Común Del Banano y estallido del conflicto	50
C. Divide y vencerás, la estrategia de la UE	57
D. Diferencias relativas al banano en el marco Del GATT	60
E. La disputa del banano ante la OMC	67
F. El nuevo régimen de importación de bananos En la Comunidad Europea	74
Capítulo IV	
La Participación de los Estados Unidos y sus Transnacionales Bananeras en el Conflicto del Banano	79
Capítulo V	
Guatemala y el Conflicto del Banano	87
A. Importancia de la Producción Agrícola para Guatemala	87
B. La producción y Exportación de banano en Guatemala	88
C. Principales mercados del banano guatemalteco	91
D. Las transnacionales bananeras en Guatemala	92
E. Participación de Guatemala en el conflicto del Banano	92
F. Repercusiones para Guatemala del Conflicto Del banano	96
Conclusiones	99
Bibliografía	101
Glosario de Términos	104

INTRODUCCIÓN

El banano es un fruto muy dinámico en el comercio internacional, debido al volumen de su producción y comercialización a nivel mundial. Para varios países Latinoamericanos esta fruta representa una fuente significativa de divisas y de trabajo.

Desde el año 1993, las exportaciones de banano han enfrentado problemas a causa del reglamento establecido por la Unión Europea. Este norma las importaciones de banano provenientes de varios países, principalmente del área latinoamericana, imponiendo una serie de cuotas y derechos arancelarios. Esta nueva política, también creó un régimen de preferencias y compensaciones para el banano proveniente de los países de la zona de Africa-Caribe-Pacífico.

Es por ello que, en el presente trabajo de tesis, se aborda el "La Política Agrícola Comunitaria de la Unión Europea y el Conflicto del Banano", haciendo énfasis especial en el Caso de Guatemala.

El estudio del conflicto se inicia en 1993, ya que en este año los principales países exportadores de banano de Latinoamérica manifestaron su descontento ante la Organización Mundial del Comercio, apoyados por los Estados Unidos, por considerar que la política de la Unión Europea constituía un régimen proteccionista, que bloquea el libre comercio del banano. La investigación concluye en el año 2001, ya que en este año se llegó a importantes acuerdos en relación a las normas que han de regir el comercio del banano hasta el año 2006.

La investigación tiene como objetivo realizar un análisis de las causas, evolución y situación actual del Conflicto del Banano, así también, determinar cuál ha sido el papel de la Organización Mundial del Comercio en el mismo. También es necesario establecer la participación de Estados Unidos y las principales transnacionales bananeras en el conflicto.

El informe se ha dividido en cinco capítulos organizados de la manera siguiente: El primer capítulo trata sobre el Mercado Mundial del Banano, abordando los orígenes de la fruta y su introducción a Latinoamérica, la producción mundial del banano con los principales países productores y exportadores de la misma, la comercialización del banano, así como también los principales mercados de destino del mismo. También se hace referencia a las principales empresas transnacionales involucradas en la producción y exportación del banano, los precios de la fruta, y sus proyecciones para el 2005, así como también la organización del sector bananero y sus instituciones, finalizando con las políticas de importación aplicadas al banano.

En el segundo capítulo se aborda la Política Agrícola Comunitaria de la Unión Europea, también la normativa que dio origen al Conflicto del Banano (El Reglamento CEE 404/93). Se hace referencia a las relaciones entre la UE y dos importantes actores del conflicto, los Países ACP y los países de Latinoamérica (la llamada "zona del dólar").

El tercer capítulo, se centra en el Conflicto del Banano. En éste se han analizado los antecedentes del conflicto, el surgimiento del mismo, y la evolución que ha tenido. Se describen las diferencias presentadas por las partes involucradas en el marco del GATT, analizando las diferentes propuestas y reacciones de las partes, hasta llegar al papel que ha jugado la OMC y las resoluciones que dicho organismo ha dictado para tratar de solucionar este problema, conforme a las normas del comercio mundial. Este capítulo concluye con el nuevo régimen de importación de banano en la Comunidad Europea y el Acuerdo de Abril de 2001, así como la situación actual del problema.

La postura de los Estados Unidos en el conflicto ha sido determinante, es por ello que el capítulo IV trata sobre este tema, abordando también el papel de las empresas transnacionales y su participación en el tema.

El último capítulo presenta un análisis sobre el papel de Guatemala en el conflicto del banano, tomando en cuenta la importancia de la producción agrícola para el país,

específicamente de la producción de banano y los principales mercados hacia donde se exporta la fruta. También se hace referencia a la histórica participación de las transnacionales en la producción y exportación de banano en Guatemala. Por último, se hace un análisis sobre la participación que ha tenido Guatemala en el conflicto y las repercusiones que éste ha tenido para el país.

CAPÍTULO I

EL MERCADO MUNDIAL DEL BANANO

El banano es uno de los cultivos agrícolas más dinámicos en el comercio internacional. Entre las frutas es el primero en importancia, debido tanto a los volúmenes como al valor involucrados en su comercialización internacional.

En el presente capítulo se analizan varios factores importantes dentro del mercado mundial del banano como lo son: los orígenes de la fruta y su introducción a Latinoamérica, la producción mundial del banano con los principales países productores y exportadores de la misma, la comercialización del banano, así como también los principales mercados de destino de esta fruta. También se hace referencia a las principales empresas transnacionales involucradas en la producción y exportación del banano, los precios de la fruta, y sus proyecciones para el 2005, así como también la organización del sector bananero y sus instituciones, finalizando con las políticas de importación aplicadas al banano.

A. Orígenes del Banano

El banano es una planta herbácea gigante, perteneciente a las Musáceas, que crece de 3 a 9 metros de altura en un periodo de 9 a 15 meses según las variedades.

"El banano proviene del Asia, probablemente de Malasia, China Meridional e Indonesia. Desde allí fue llevado a Madagascar en el siglo XV, y luego difundido en la costa oriental y central de Africa, aunque algunos lo sitúan en ese continente desde hace unos 8, 000 años. En el siglo XV los portugueses lo encontraron en la costa occidental africana, en la región de Guinea, llamándolo «guineo». Hacia 1516 el padre Tomás de Berlanga lo introdujo en la isla La Española, en el Caribe, probablemente llevándolo desde las islas Canarias, donde se cultiva desde 1450."¹

¹ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Estudio sobre principales productos de exportación, 1999. Pág. 50.

Los clones cultivados de banano son formas híbridas que producen frutos comestibles sin semilla. Los clones que hoy se comercializan comúnmente en los mercados internacionales, y en los cuales la presencia latinoamericana es tan importante, fueron introducidos en América Latina en el siglo XIX, cuando se desarrollaron grandes plantaciones en los países de América Central en el período 1880-1910. Tal expansión fue posible gracias a varios factores, uno de los cuales fue el establecimiento de transportes adecuados para la comercialización de una fruta tan perecedera, así como la aplicación de ciertos procedimientos para el control de la maduración de los frutos en el trayecto hacia los centros de consumo.

El primer bote diseñado especialmente para el transporte del banano fue construido en 1888, y el primer compartimento refrigerado en un barco bananero fue instalado en 1901. Hasta 1960 el banano se exportaba en racimos. Ese año la Standard Fruit Company comenzó a embalar las manos de banano, separadas, en cajas de cartón con un peso de 20 a 22 kg., procedimiento que luego fue imitado por las otras compañías exportadoras del producto.

Desde su temprana introducción en América en el siglo XVI, y luego de las variedades comerciales modernas en América Tropical desde el siglo XIX, el banano se ha convertido en una de las frutas más comercializadas a escala planetaria, ocupando el segundo lugar, de las exportaciones mundiales de frutas tras los cítricos. Su elevada perecibilidad, de escasas cuatro semanas entre la cosecha y el consumo, explica en gran parte la estructura integrada y rígida de su comercio internacional, en el que han jugado un importante rol los gobiernos, las empresas transnacionales y las asociaciones nacionales de productores.

B. La Producción Mundial del Banano

El banano es uno de los cinco principales productos tropicales de comercio internacional (los otros son: café, caucho, cacao y azúcar).

"Entre los diversos frutales que se comercializan internacionalmente, el banano posee una de las estructuras de producción más complejas. Es un cultivo anual de recolección. No obstante, la inversión de capital que se requiere para desarrollar una plantación de banano suele ser de

magnitudes similares a la que exigen los cultivos arbóreos perennes, que por lo general es mucho más cuantiosa que la necesaria para los cultivos anuales.²

"Debido a las características particulares de su producción, la reacción del banano a los aumentos de los precios puede ser más rápida y fuerte. Así lo permite su ciclo relativamente corto de crecimiento. Pero esas mismas características determinan, debido a la significativa inversión que suponen las plantaciones, un ajuste más lento y más débil de la producción cuando los precios disminuyen."³

A esta característica estructural, y por consiguiente común a todos los productores de banano, se añade un agravante en algunas zonas productoras: el de no tener opciones alternativas de cultivos que puedan producirse y comercializarse de modo rentable.

Dadas las condiciones climáticas que se requieren para su cultivo, la producción mundial de banano se concentra en países de América, Asia, y en menor medida, África. En 1970 el continente americano era el primer productor en el mundo y el asiático el segundo; hoy, esos lugares se han equilibrado. Actualmente, 8 de cada 10 unidades físicas del producto bananero mundial son producidas en estas dos regiones.⁴

El producto mundial de banano se expandió con relativa lentitud en el último decenio del siglo XX. Su volumen actual es 0,20 veces mayor en relación con los niveles registrados al final del decenio de los años ochenta. Este incremento respondió casi totalmente al impulso de las dos grandes regiones productoras. En el caso particular del continente americano, el crecimiento de la producción durante este período se originó en la subregión sudamericana⁵. Casi el 90% del aumento efectivo del volumen del banano producido en el mundo se generó en Asia y América del Sur.

² González Davison, Fernando. "Guatemala, la Agroexportación y las Relaciones Internacionales". Guatemala. Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala, 1987. Pág. 59

³ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-. Op cit. Pág. 58.

⁴ González Davison, Fernando. Op cit. Pág. 60

⁵ Los principales productores de esta región son Brasil, Colombia y Ecuador.

Una de las características de la actividad bananera es que la mayor parte de la producción mundial se realiza y consume en mercados locales. De 58 millones de toneladas a que asciende actualmente la producción mundial, sólo se comercializa internacionalmente una quinta parte. Sin embargo, en el último decenio, el comercio internacional creció más rápido que su producción, de manera que los volúmenes brutos transados hoy son 35% mayores que a finales de la década de los años ochenta.

La producción mundial de banano ha crecido rápidamente como resultado de la acción conjunta de varios factores, tales como:

- a) la existencia de una demanda mundial sostenida, en los países en desarrollo (que en adelante citaremos como PED), por su elevado crecimiento demográfico, y en los países desarrollados (en lo sucesivo PD), especialmente en los países de la OECD, en razón de la creciente preferencia de los consumidores por las frutas exóticas;
- b) la aplicación de un eficiente sistema técnico de producción y distribución, particularmente a partir de finales del siglo XIX (con la mecanización de la preparación de las parcelas y de la recolección; la intensificación del uso de la irrigación y de los insumos químicos; la selección varietal; el control de la maduración de los frutos en los transportes y los almacenes; la aplicación de sistemas rápidos de transportes y de modernos sistemas de embalaje, etc.); y
- c) la organización progresiva de los mercados, bien sea por la integración vertical de la cadena en el seno de poderosas compañías privadas, o por la regulación de los flujos de importación o de exportación por los Estados.

La producción mundial de banano es casi exclusivamente responsabilidad de los PED, que produjeron el 98 % del total mundial en 1982 y el 99 % en 1993. Y en particular de los PED de América del Sur (Brasil, Ecuador y Colombia) y de Asia, que produjeron, en conjunto, entre el 67 y 66 % de la producción mundial en el periodo considerado. El grupo de los diez mayores productores mundiales se mantuvo casi inmodificado durante los últimos años, salvo por la emergencia de China, en reemplazo de Honduras, como un gran productor.

El siguiente cuadro es un ejemplo de la expansión de la producción mundial de banano hace algunos años.

Cuadro No. 1

Producción mundial de banano, años 1982-1994 (miles de toneladas).

Años	Producción mundial
1982	41, 224
1983	40, 166
1984	40, 667
1985	40, 063
1986	41, 299
1987	43, 124
1988	43, 148
1989	43, 685
1990	47, 230
1991	48, 305
1992	49, 630
1993	50, 596
1994	52, 500

Fuente: Production Yearbook 1984, 1989, 1992, 1993.

Estimaciones de la FAO. 1995.

La producción global de banano se estima en 48 millones de toneladas, la mayor parte de la producción es destinada principalmente para el consumo local. La producción de banano de exportación, es de 9 millones de toneladas. Esta producción es una actividad económica completamente distinta a la producción para el consumo local.

Por otra parte, la producción mundial de pulpa de banano, un importante subproducto, se estima entre 70 000 y 80 000 toneladas anuales, siendo los mayores productores de este rubro Panamá, Brasil, Honduras, Costa Rica, Ecuador y las islas Canarias. La pulpa, y también el concentrado de banano, es exportada a las industrias de transformación situadas principalmente en Europa y en los Estados Unidos.

Los grandes productores son, por lo general, grandes consumidores del producto. Se estima que el autoconsumo puede llegar a un 78 % del total producido mundialmente. El resto, cerca de un

23 %, es objeto del comercio internacional. Las áreas de mayor consumo son América del Norte (6 % de la producción mundial), Europa Occidental (5 %) y Japón (2 %)

El consumo de frutas en el mundo ha estado creciendo lenta, pero sostenidamente en los países desarrollados (P D), especialmente en la región europea y principalmente en el renglón de frutas tropicales, en la medida en que tales frutas puedan ser transformadas por la agroindustria. El uso de algunas frutas tropicales en los alimentos preparados y bebidas ha sido un factor estimulante para el crecimiento del consumo, tal como ocurrió en Francia con el mango, la parchita, la guayaba, la lechosa, el aguacate, el litchi y, en menor medida, el banano.

El consumo per capita anual sigue aumentando, a pesar de haber ya alcanzado cifras importantes. El consumo promedio mundial de banano era de 3 kg./persona/año, con los mayores niveles, para 1988, en Kuwait (17.1), Suecia (15.2), Austria (14.6), República Federal de Alemania (12.1) y Estados Unidos (11.2). Eso es importante porque modifica un poco las expectativas del mercado, agregándose el atractivo de la fruta exótica, en una situación en la que sólo se consideraban el ingreso por habitante y el precio del banano como los únicos elementos que influían sobre la estructura de la demanda.

C. Principales Productores de Banano

A escala de países, los productores de mayor peso en el mundo son: India, Brasil y Ecuador, que suman 36% del volumen total. A este pequeño grupo le sigue otro -según su importancia relativa- por Filipinas, China, Costa Rica, Colombia, México, Tailandia y Burundi. La producción de estos siete países representa otro 30%. Entre los más de 100 países que cultivan este fruto en todo el mundo, los primeros productores concentran, en términos generales, dos terceras partes del producto global.⁶

Como región, el Istmo Centroamericano ocupa un lugar destacado en la estructura mundial de la producción de banano. Su participación promedio en el volumen total del producto fluctúa en

⁶ Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación -FAO-, 2,000.

torno al 8.3% desde finales del decenio de los años ochenta.⁷ En el contexto continental, los países del istmo aportan alrededor de una quinta parte del producto bananero.

Un solo productor latinoamericano, Ecuador, concentra más de la cuarta parte del volumen bruto de la exportación mundial. La participación de este país en el comercio mundial del banano creció significativamente en los años noventa. A finales del decenio anterior, Ecuador exportaba una quinta parte del total bruto mundial, pero esa porción ahora es mayor y ya oscila alrededor del 30%. De hecho, desde la década de los años cincuenta la producción y exportación de banano constituyen un rubro de primer rango en la economía ecuatoriana.⁸

La producción de banano se concentra básicamente en dos regiones del mundo en América Latina (con un 42 % en 1994) y el sudeste de Asia (con un 41 %). África representó sólo un 13 % en 1994 de la producción total de banano.

La producción se orienta mayoritariamente a los mercados locales. Los dos mayores productores mundiales (India y Brasil) pertenecen a la categoría de productores "no integrados al mercado mundial", mientras que Ecuador, el tercer mayor productor, está integrado al grupo "banano dólar".

La superficie plantada con banano alcanza unas 2 a 2.5 millones de hectáreas en todo el mundo, caracterizada agrónomicamente por tres sistemas de producción: el sistema tradicional, especialmente en África, Asia y Brasil; el sistema artesanal, en Ecuador, Filipinas, Caribe y Canarias, y el sistema industrial, con plantaciones muy intensivas en capital, extensas y de alto rendimiento. Este sistema prevalece en América Central, Santo Domingo y Jamaica.

⁷ Cabe señalar que la participación del Istmo Centroamericano en el producto mundial, tuvo una caída en 1998, lo cual se explica casi en su totalidad por los efectos destructivos del huracán Mitch.

⁸ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-. Op cit. Pág. 53

Cuadro No. 2
Los diez mayores productores de banano en el mundo
(en miles de toneladas métricas).

AÑO: 1989		AÑO: 1993	
PAÍS	CANTIDAD	PAÍS	CANTIDAD
1. Brasil	7,088	India	7,200
2. India	4,724	Brasil	5,593
3. Filipinas	4,100	Ecuador	3,990
4. Ecuador	2,265	Filipinas	3,100
5. Tailandia	2,028	Indonesia	2,550
6. Indonesia	1,800	China	2,399
7. México	1,621	Colombia	1,950
8. Honduras	1,338	Costa Rica	1,827
9. Colombia	1,274	México	1,650
10. Costa Rica	1,150	Tailandia	1,650
% Mundo	66	% Mundo	63

Fuente: FAO.

Como se observa en el cuadro anterior, el banano se cultiva en gran escala en muchos países de América Latina. De ellos, el mayor productor es Brasil, aunque sus exportaciones bananeras contribuyen con tan sólo una pequeña proporción de sus ingresos totales por exportación.

Tradicionalmente el área comprendida desde el sur de México hasta Ecuador, ha sido uno de los mayores centros productores de banano en el mundo, desde que se inició la producción y exportación del rubro en el decenio de 1870, bajo el impulso, y también la «opresión», de grandes empresas multinacionales, tanto la producción como la exportación de banano son actividades en cuya organización y desempeño regionales tienen un papel preponderante las tres grandes empresas transnacionales que operan en este sector.⁹

⁹ United Brands (United Fruit Co.), conocida por su nombre comercial "Chiquita"; Castle and Cook (Standard Fruit Co.), conocida por su nombre comercial "Brand"; y Del Monte.

Estas características ayudan a explicar en gran medida la estructura casi oligopólica del mercado internacional del banano y también, por cierto, la integración vertical que distingue al sector bananero en la mayoría de los países latinoamericanos en que operan las tres grandes empresas transnacionales.

Desde el punto de vista de la organización de la cadena agroindustrial, este tipo de integración se traduce en la propiedad y el cultivo de plantaciones de gran escala, embarcaciones equipadas para la transportación del producto y estructuras de distribución establecidas en los principales mercados. Una estructura de esta naturaleza permite alcanzar economías de escala que no están al alcance de las unidades pequeñas y medianas de producción y comercialización, al tiempo que también hace posible que las empresas transnacionales del banano puedan ofrecer su producto a lo largo de todo el año y a precios altamente competitivos.

D. La comercialización del Banano

La comercialización del banano es un proceso delicado. Las frutas son clasificadas en tres categorías: extra, 1 y 2. Una vez cortada la fruta, aún verde, comienza una operación de comercialización de alta precisión, pues el banano cortado no puede permanecer en un hangar de embalaje más de tres días y solamente cuatro semanas deben transcurrir entre la cosecha y el consumo. Por eso, el período en el cual el banano puede ser cortado corresponde aproximadamente a la duración del transporte hasta el país consumidor, generalmente realizado por vía marítima. Eso explica en gran parte la estructura muy integrada y bastante rígida del comercio internacional del banano. La cadena de producción-distribución es, en suma, como sigue: en nueve meses la planta alcanza su desarrollo, y la cosecha se realiza durante todo el año. El banano se cosecha verde y se acondiciona en cajas de cartón, y luego en contenedores, que son embarcados para los centros de consumo en barcos politérmicos. Las cajas son desembarcadas en depósitos especiales dotados de aire caliente, con control electrónico de la maduración, y luego puestas en el mercado. El producto es muy perecedero, por lo que su maduración es controlada por temperatura, gas y películas de cera retardantes.

La producción industrial del banano en la región recibió un gran impulso inicial con la firma, en 1884, de un contrato entre el gobierno de Costa Rica y Minor Keith, un negociante estadounidense, para la construcción de un ferrocarril. Keith recibió, como contraprestación, la concesión de 324 000 ha para la producción del fruto.

El banano es exportado mayormente para ser consumido como fruta fresca, pero hay otras formas de utilización: para la fabricación de almidón y harina, para uso alimentario e industrial; como pulpa de banano para la elaboración de alimentos infantiles; como jugo de banano clarificado, como banano deshidratado. Asimismo se han hecho esfuerzos para utilizar partes de la planta y del fruto como materia prima para la fabricación de papel y de alcohol, a partir de los desechos fibrosos. Por ejemplo, de 13 kg de fruta se obtiene un litro de alcohol.

El mercadeo y la distribución de banano requiere de una inversión importante en transporte marítimo con equipos de refrigeración, en bodegas y facilidades de transporte en el país importador. Esto no facilita la entrada de nuevas entidades comercializadoras. La coordinación en la producción, embarque, maduración y distribución es muy importante para limitar las pérdidas de este fruto perecedero. Existen en esta cadena de comercialización dos variantes: en una existe una integración vertical a través de las transnacionales y en otra las diferentes cadenas del mercado se encuentran a través de contratos. Sin embargo, también las transnacionales, con su fuerte capacidad negociadora, pueden trabajar con contratos, en especial, en el transporte marítimo y en la producción (a través de los productores asociados). Este tiene como ventaja que reduce los riesgos inherentes a la inversión directa.

El banano es objeto de una reglamentación internacional muy precisa, de una marcada competencia entre los productores y de agudas disputas comerciales, hasta políticas, entre miembros de la Unión Europea, de una parte, y de otros países con la Unión Europea

E. Principales Exportadores de Banano

El comercio internacional del banano se caracteriza por un elevado grado de concentración tanto de la oferta como de la demanda.

El nivel de importancia de países exportadores de banano habría que referirlo a los países exportadores-productores, tales como: Ecuador (primer exportador con 21.43% de participación en el total mundial, registrado por la FAO), Costa Rica (13.05%), Colombia (10.10%), Filipinas (5.06%), Panamá (3.51%), Guatemala (3.37%), Honduras (1.89%) y México con (1.14 %). De los países exportadores (productores), habría que decir que todos ellos, con excepción de Panamá, Honduras y México, presentan tasas positivas de crecimiento anual de sus exportaciones. Para el año 2000, las exportaciones de banano representaron el 21.6% del total de la producción mundial de este producto.

En algunos de los países productores latinoamericanos, particularmente en Centroamérica, el banano es un producto vital para el sector externo. En 1989 representaba el 35.5% de las exportaciones totales de Honduras; el 24% de Panamá; el 18.6% de Costa Rica; el 7% de Guatemala y el 4.4% de Nicaragua¹⁰. En 1990 Centroamérica obtuvo casi 900 millones de dólares de ingresos de exportación por la venta de este producto. En el caso de Ecuador, que exporta en torno al 50% de su banano a Europa, en los seis primeros meses de 1999 las exportaciones de banano alcanzaron los 594 millones de dólares, superando por primera vez en la historia a las exportaciones de petróleo, que alcanzaron en ese periodo 576 millones de dólares.

Además, el banano es uno de los pocos productos básicos cuyos precios en el mercado mundial y su relación de intercambio ha mejorado —hasta un 32,4% en el periodo 1981-1991¹¹, debido a que desde 1988 ha habido una gran expansión de la demanda, el denominado “boom bananero”. Entre 1988 y 1997 las exportaciones mundiales casi se han duplicado. Este crecimiento estuvo fuertemente concentrado en Europa. Entre 1987 y 1992, según datos de la Unión de Países Exportadores de Banano -UPEB-, las exportaciones a Europa crecieron un 43%. Mirando de cerca este proceso, encontramos que fue Alemania donde se concentró el aumento de la demanda. Esta creció espectacularmente —hasta un 75% en cinco años— debido en gran medida a la reunificación. Los alemanes del Este, para los que el banano era hasta 1990 una fruta prácticamente vedada, pasaron a consumir 24 kilos por persona y año.

Es necesario llamar la atención de que países como Bélgica, Luxemburgo, Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia y Países Bajos, no solamente no son productores de banano, sino figuran como importadores importantes. Por lo tanto hay que presumir que son re-exportadores del producto

¹⁰ Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola 1991. 63

¹¹ Fuente. CEPAL 1992: I, 152

(trianguladores), proveniente quizás de algunas de sus ex-colonias Colombia, Ecuador, y Venezuela han sido los principales proveedores del mercado americano.

Los mayores productores de banano en el mundo son India y Brasil, pero ninguno de los dos figura entre los mayores exportadores, porque en ellos el autoconsumo es muy elevado, y solamente exportaron, en 1993, US\$ 300 000 y 14 937 000 respectivamente. Otros, como Ecuador (3^{er} productor y 1^{er} exportador mundial), Colombia (7^{mo} productor y 3^{er} exportador mundial) y Costa Rica (8^{avo} productor y 2^{do} exportador mundial) aparecen en el grupo como productores y exportadores de gran importancia, dependiendo en mucho, de las incidencias del comercio internacional y de la distribución de las cuotas de exportación en los grandes mercados consumidores.

Existen tres tipos de países proveedores de banano de exportación. El primero es el grupo de países Latinoamericanos que abastecen el 75% de la producción comercializada a nivel mundial. Este banano es conocido como el "banano dólar". Esta producción es controlado en un 60% por las transnacionales quien dominan además el embarque, importación, mercadeo y distribución del fruto. El segundo tipo es el de los países de África, el Caribe y el Pacífico -ACP-, que tienen asegurado un mercado preferencial por la Unión Europea. Como ultimo están los productores asiáticos (principalmente Filipinas).

El mayor exportador mundial es Ecuador (ver cuadro 3). Es un exportador residual. Llena vacíos de exportación de otros países. Su producción es, a diferencia de otros países latinoamericanos, controlado por productores nacionales, debido a limitaciones legales impuesto a la propiedad extranjera. El segundo país exportador es Costa Rica.

Se considera que los exportadores latinoamericanos tienen una elasticidad de la oferta al precio muy alto. La oferta de estos países rápidamente se ajusta eliminando la capacidad excesiva existente o variando las normas de calidad en dependencia a como esté el mercado.

Existen en este sector acuerdos con productores asociados que regulan la calidad del fruto, el precio, el manejo, las sanciones y que establecen los derechos exclusivos de la transnacional en adquirir la producción del productor asociado. Estos acuerdos pueden también incluir regulaciones sobre el abastecimiento de químicos y de material de empaque.

El cuadro No. 3 muestra el volumen de las exportaciones de los países pertenecientes a la Unión de Países Exportadores de Banano: como se puede observar, el mayor exportador entre estos países es Costa Rica, superado por Ecuador (quien no pertenece a esta organización) pero que ha registrado grandes volúmenes de exportación

El cuadro No. 4 muestra el total de la oferta de banano latinoamericano por regiones, siendo estas la región conformada por la Unión de Países Exportadores de Banano -UPEB-, Ecuador y el resto de países exportadores de Latinoamérica.

Cuadro No. 3
Volumen de exportaciones de la UPEB (Unión de Países Exportadores de Banano)
y Ecuador
(en millones de cajas de 18.14 kg.)

		1989	1990	1991	1992
TOTAL		312.5	359.0	391.7	424.2
UPEB		221.6	238.4	245.5	276.8
	Colombia	48.3	54.5	69.8	74.7
	Costa Rica	67.5	74.1	80.9	91.4
	Guatemala	19.3	21.5	18.3	24.1
	Honduras	45.0	42.3	31.4	43.2
	Nicaragua	4.0	5.2	6.1	3.3
	Panamá	37.5	40.7	38.9	40.1
	Ecuador	90.9	120.6	146.2	147.5

Fuente UPEB: *La actividad bananera en 1992.*

Cuadro No. 4

Oferta de banano de los principales países (En miles de toneladas métricas)

OFERTA				
Región	1989	1990	1991	1992
UPEB	4,023	4,337	4,477	5,123
Ecuador	1,649	2,160	2,650	2,675
Resto de los exportadores	1,393	1,471	1,603	1,775
TOTAL	7,065	7,968	8,730	9,573

Fuente UPEB: *La actividad bananera en 1992*.

F. Principales Importadores de Banano

La importación mundial de banano está aún más concentrada que la exportación. Los Países Desarrollados han sido responsables del 89 % del valor importado a escala mundial y los cinco países mayores importadores, casi los mismos desde la década de 1980, representan el 62 % de todas las importaciones. La comercialización de esta fruta, como el de muchos otros productos tropicales producidos por los PED, se inscribe dentro del esquema clásico de las relaciones económicas Norte-Sur, y está sometida a las limitaciones de un mercado intervenido con frecuencia. No obstante, cerca de las dos terceras partes del banano fresco comercializado mundialmente son importadas con franquicia de derechos, y cerca de un 80 % de tales importaciones están liberadas de restricciones cuantitativas.

El valor de las importaciones mundiales de banano creció entre 1982 y 1993 en un poco más de dos veces. El principal importador mundial fue los Estados Unidos, con un 26 % del total de las importaciones. Este mercado se caracteriza, particularmente para la fruta fresca, porque

- 1) sus importaciones están libres de derechos por la vía de tres mecanismos: la cláusula de la nación más favorecida (NMF); el sistema generalizado de preferencias (SGP) y, en menor medida, por los acuerdos de la «Iniciativa de la Cuenca del Caribe» de 1981;

- 2) sus proveedores son casi exclusivamente latinoamericanos, y
- 3) las empresas multinacionales bananeras controlan la distribución del producto, a pesar de los intentos judiciales hechos en el país para frenar su expansión casi incontrolable y quebrar sus estructuras oligopólicas.

Para los productos secos, dentro del marco de la cláusula de NMF, el banano se gravaba en 1990 con un 2.6 % y la harina de banano con un 5.3 %. Pero, al aplicar el SGP todos esos productos entran al mercado estadounidense libres del pago de derechos. El banano importado ingresa al mercado estadounidense por unos 25 puertos, de los cuales 10 acaparan el 95 % de todas las entradas. El mercado es abastecido en un 30 % por Castle & Cooke (Dole), un 26 % por United Brands (Chiquita Brands) un 16 % por Del Monte, un 12% por Turbana (Uniban, Colombia), un 7 % por Pacífico (Noboa, Ecuador), un 3 % por Banacol, un 2 % por Parker, y el 4 % restante por pequeños importadores.

El mercado europeo, el primer gran importador mundial considerado como un grupo, resulta, al contrario del estadounidense, altamente intervenido por barreras comerciales de diversos tipos, y es, además, disperso y de una alta sensibilidad política. Uno de sus elementos más controversiales es el protocolo bananero establecido en 1975 entre la Comunidad Económica Europea y 69 antiguas colonias de África, del Caribe y del Pacífico (ACP), por el cual, en el caso de las exportaciones de banano, ningún estado ACP podrá ser colocado en una situación menos favorable a la anterior o conocida actualmente. Eso se traduce en la práctica, y de acuerdo con la proveniencia del banano importado, en una verdadera constelación de regímenes distintos y complejos existentes en la CEE. Por ejemplo, para el sólo caso de Francia, el banano proveniente de Martinica y de Guadalupe no es afectado por ningún derecho de importación, mientras que las importaciones provenientes de terceros países deben pagar un derecho comunitario común del 20 %. Desde 1962, las necesidades de banano son cubiertas en dos terceras partes por los envíos desde Martinica y Guadalupe. El tercio restante proviene de otros países ACP (Costa de Marfil, Camerún y Madagascar). Si estas disponibilidades se revelan insuficientes, se hacen compras a terceros países como Colombia y Costa Rica, de acuerdo con licencias y cuotas, pagando un derecho comunitario del 20 %.

Alemania es, individualmente, el segundo importador mundial de banano, y asegura un importante contingente de importación (entre 600,000 y 700,000 ton./año) libre del pago del 20 % de

derecho comunitario. Este mercado es abastecido por América Latina y es controlado por empresas multinacionales, entre las cuales destacan Castle & Cooke (con su filial Astheimer), Atlanta (con su marca «Chiquita»), United Fruit Co. y Del Monte (con su filial Weichert).

Otros consumidores, distintos a la UE, como Finlandia, aplican otros sistemas proteccionistas, tales como: restricciones cuantitativas a la importación durante el segundo semestre del año (para proteger la producción local de frutas) y derechos de importación al banano fresco (9.2 a 10.9 %), al banano seco (4.3 %) y a la harina de banano (1 %).

Japón, el tercer importador mundial, abastecido mayormente por Filipinas aplica un complicado sistema proteccionista, basado en derechos de importación, que grava a las importaciones hasta con un 20 %. Ese mercado es abastecido por grandes firmas importadoras japonesas (C. Ito, Tokyo Seika, United and Fuji Fruit) que se aprovisionan de los grandes exportadores filipinos, entre los cuales también figuran Castle & Cooke (Dole), Del Monte y United Brands (Chiquita Brands).

Cuadro No. 5

Valor de la importación del banano de los cinco principales países (en miles de US\$).

	1982		1993
Mundo	220,426	Mundo	499,874
1. EE.UU.	58,117	EE.UU.	130,062
2. Japón	24,151	Alemania	57,804
3. Francia	23,660	Japón	47,715
4. Alemania	22,368	Yugoslavia	39,160
5. Reino Unido	16,865	Francia	36,259
%5/ Mundo	66	%5/Mundo	62

Fuente: FAO. Trade Yearbook 1984, 1993. Cálculos propios.

Cuadro No. 6

Demanda de banano de los principales países

(En miles de toneladas métricas)

DEMANDA				
AÑOS	1.989	1.990	1.991	1.992
Estados Unidos	3,088	3,098	3,221	3,547
UE	3,011	3,298	3,485	3,893
Resto de los importadores	1,163	1,362	1,629	1,460
TOTAL	7,262	7,758	8,335	8,800

Fuente UPEB

Como se observa en los cuadros 5 y 6, la composición de la demanda mundial por regiones muestra que el conjunto de los países europeos y América del Norte son el destino de más de tres cuartas partes del volumen total del banano que se comercializa internacionalmente. Al inicio de la década de los ochenta, los respectivos volúmenes de importación de europeos y norteamericanos eran similares, pero en el período reciente, la demanda de los primeros se incrementó con mayor velocidad, de manera que Europa se convirtió en la primera región importadora de banano en el mundo¹². El mercado de América del Norte se surte de banano de América Latina, en tanto que el europeo combina importaciones de esta última región con las provenientes de antiguas zonas coloniales de África, el Caribe y el Pacífico (el llamado banano ACP).

El tercer importador en importancia es Asia, donde Japón absorbe, en los últimos años, una porción que en promedio equivale al 7% de la importación mundial. El principal proveedor de banano de Japón es Filipinas, seguido por otros países como Sudáfrica. El aumento que se observa desde 1993 en la participación de Asia en la demanda mundial se origina en China, cuyas importaciones de banano han crecido sustancialmente desde entonces¹³.

¹² Este dato refleja agregados continentales que, en su conjunto, no permiten apreciar que los Estados Unidos continuó siendo el mercado nacional de mayor tamaño en el comercio internacional del banano, seguido en segundo término por la importación agregada de los 15 países de la Unión Europea.

¹³ China se ha convertido en los últimos años en el principal mercado emergente -el de más rápido crecimiento- debido a su incremento del volumen de importaciones de banano.

Al establecer una tipología de los mercados importadores de banano, encontramos de dos tipos, los abiertos y los protegidos.

Los mercados abiertos son aquellos que no establecen restricciones tarifarias o cuotas a la entrada de banano a su territorio. En términos de volúmenes importados, ellos representan actualmente un 55 % del volumen del mercado mundial. Entre ellos se encuentran América del Norte (36.3 %), Europa fuera de la Unión Europea (8.8 %), Asia fuera del Japón (6.1 %) y América del Sur (3.8 %).

Los mercados protegidos corresponden a aquellos países que establecen reglamentaciones al ingreso del banano a sus territorios, con el fin de privilegiar a ciertos proveedores y/o regularizar los precios internos. En el primer caso encontramos a los países europeos que privilegian a sus excolonias. En el segundo caso está el Japón, que persigue regular los precios de importación. Ese país se abastece de banano proveniente de Filipinas, Taiwán y Ecuador, estando un 80 % de su mercado en manos de empresas multinacionales.

G. Precios del Banano

Los precios del banano tienen un comportamiento coyuntural hasta cierto punto diferenciado en los grandes mercados de importación. Esta relativa heterogeneidad se relaciona de manera general con diferencias en las políticas de importación en los grandes mercados (cabe destacar aquí los cambios de la reglamentación aplicables a las importaciones de banano en los países de la Unión Europea), aunque también intervienen las condiciones específicas de la oferta, cuyo nivel puede registrar variaciones originadas por problemas climáticos. Ambos factores contribuyen a determinar movimientos coyunturales de los precios de importación en los mercados

Como no existe realmente un mercado internacional organizado para el banano, no hay, en consecuencia, un precio mundial, sino una yuxtaposición de precios sobre los diferentes mercados nacionales, en un contexto donde cada mercado nacional está caracterizado por una serie de particularidades. En algunos escenarios el precio es el resultado de un acuerdo con los suplidores, como ha sucedido en Francia y Reino Unido en sus relaciones con el grupo ACP. Otras veces, la inestabilidad política o las desfavorables condiciones climatológicas prevalecientes en los países productores, como ocurrió en 1982-83 en América del Sur y Central, provocan grandes cambios en

los precios de un año al otro. Pero existe un factor determinante del comportamiento de los precios, y es la fuerte presencia de las empresas multinacionales, muy integradas verticalmente, desde la producción hasta la distribución final al consumidor, lo que imposibilita conocer los verdaderos precios de la fruta. Existen, sin embargo, algunos precios indicativos en importantes plazas mercantiles y que pueden ser tomados como precios de referencia.

La evolución de los precios internacionales del banano en los principales mercados del mundo ha estado determinada, de una parte, por los acuerdos político-comerciales suscritos, como es notable en el caso francés con los envíos desde Martinica, y por la otra, por las variables políticas y climatológicas y la presencia de las grandes multinacionales.

H. Principales Empresas Transnacionales

Una de las principales características de la producción y de la comercialización del banano a nivel mundial es la presencia determinante de tres grandes empresas multinacionales (en lo sucesivo EMN): Chiquita Brands International Inc. (CBI), Dole Food Company Inc. (DFC) y Del Monte Fresh Produce (DMFP). Estas tres EMN intervienen en la producción, con unas 5000 hectáreas en América Central, y en el comercio, con un control que pasó del 47% en 1966 al 65% en 1980. Como productores las encontramos en todas las áreas productoras del mundo: Filipinas, Costa Rica, Honduras, Colombia, Guatemala, etc. De igual manera están presentes en todos los grandes centros de consumo: EEUU, la UE, Japón, etc.

Chiquita Brands International Inc. En 1895 nació la Boston Fruit-Company, que comercializaba banano de Jamaica, Cuba y Santo Domingo en Estados Unidos. En 1899 se unió a varias compañías ferrocarrileras pertenecientes a Minor C. Keith en América Central, para dar origen a la United Fruit Company, que amplió sus negocios a Panamá y Colombia, extendiendo sus exportaciones a Europa desde 1910. En 1929 la Cuyamel Co. se asoció a la United Fruit, y fortaleció su posición, para controlar en 1930 el 60 % del comercio mundial del banano. Por el impacto de la gran crisis económica estadounidense y la gran depresión de la década de 1930, así como por los conflictos sociales y políticos que estallaron en los países productores, su participación en el comercio mundial se redujo al 30 %. En 1954 la empresa fue acusada por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos de violar la Ley Antitrust, y en 1958 se le obligó a firmar un acuerdo para reducir sus operaciones en el área de ferrocarriles y plantaciones en Guatemala y liquidar su filial de

Alabama. En 1960 la empresa introdujo importantes mejoras en la comercialización. Para contrarrestar las enfermedades del banano, la empresa reemplazó la variedad Gros Michel por la Cavendish, y más específicamente la Valery, más resistente a plagas y enfermedades pero más delicada en su manejo. Entonces se decidió transportar la fruta en cajas de cartón, y nació la marca «Chiquita», de banano seleccionado, y que es la marca líder en el mercado mundial. Es la primera vez que el consumidor puede diferenciar el producto por su empresa de proveniencia. En 1970 la empresa se fusionó con la AMK Corporation para dar nacimiento a la United Brands, que diversificó sus operaciones para actuar en el sector de otras frutas frescas, carne fresca y congelada, aceites alimenticios, bebidas no alcohólicas, plástico, alimentos concentrados para animales, cadenas de restaurantes, transportes, telecomunicaciones y plantas decorativas. En 1973-74 el huracán Fifi le produjo enormes pérdidas en sus propiedades de América Central y pierde su liderazgo en el mercado, siendo desplazada por la C&C. Luego la empresa toma el nombre de Chiquita Brands International Inc.

Dole Food Company Inc. La Castle & Cook (C&C) fue creada en Hawaii en 1894, donde negociaba en el sector inmobiliario y en la agroindustria del azúcar y de la piña. En 1968 adquirió la Standard Fruits, en la que tenía acciones desde 1964, e ingresó activamente en el negocio bananero creando su propia marca: «Cabana», ampliando sus operaciones de Honduras a Costa Rica, Nicaragua, México y Haití. En 1974 desplazó a la United Brands del primer lugar en el mercado estadounidense. Se introdujo en Ecuador (donde las compañías extranjeras no podían cultivar directamente) a través de la prestación de asistencia técnica y la adquisición de las cosechas, y en Filipinas, para compensar su estrecha dependencia con respecto a la producción de América Central. Después se concentró en la modernización de su flota, para operar los más grandes navíos frigoríficos del mundo. De la Castle & Cook nació la Dole Food Company Inc., que ha impuesto su marca Dole y produce su banano en más de 40 000 ha en Honduras, Costa Rica y Colombia.

Del Monte Fresh Produce. Siguiendo la estrategia corporativa de diversificarse adquiriendo empresas ya implantadas en el mercado, Del Monte (DM) compró en 1966 la Granny Goose Foods Inc., y en 1967 la Perky Pies, de Oakland, dedicada a la alimentación congelada, así como otras sociedades de mantenimiento inmobiliario, de enlatados, etc, hasta que adquirió la West Indies Fruit Company, dedicada a la producción y al transporte de banano, rivalizando en esa compra con la United Brands, que quería, por esa vía, introducirse en la Del Monte. A partir de allí, Del Monte amplió operaciones en América latina y en Asia. En 1968 concluyó un acuerdo con el gobierno de

Filipinas (donde cultivaba piñas desde la década de 1950), para ofrecer asistencia técnica a los productores locales de banano y comercializar su producción destinada al mercado japonés. La expansión de la empresa en el negocio bananero fue rápida, y pronto se amplió a las actividades de consignación y de transporte aéreo. Con su banano penetró el mercado europeo y adquirió las plantaciones que la United Brands poseía en Guatemala. DM pasó a propiedad de la sociedad R.J. Reynolds-Nabisco en 1979, actuando como una filial. En 1989 la Reynolds-Nabisco cambió de dueño, cayendo bajo el control de la Kohlberg Kravis Robert. Esta última vende a la sociedad británica chipriota-turca Polly Peck International el sector de frutas y legumbres frescas de la DM, y a otro grupo el sector de conservas. En noviembre de 1990, la Polly Peck Int. fue intervenida y autorizada a continuar sus operaciones bajo la estricta supervisión de tres bancos franceses acreedores.

En 1993 la empresa es adquirida por el grupo mexicano Cabal Peniche, el cual, a su vez, ha anunciado su intención de negociarla.

Aparte de las tres grandes empresas multinacionales, desde el último decenio entran en la competencia otras empresas que cada vez toman mayor importancia, tales como la Geest Plc. y la Fyffes Plc.

La Geest Plc. fue fundada en 1935 por los hermanos Van Geest. Ese grupo británico se extendió en 1953 en el Caribe, convirtiéndose en el importador exclusivo para el Reino Unido del banano producido en las Antillas anglófonas. Actualmente Geest es el principal importador europeo de banano.

La Fyffes Plc. inició sus actividades en 1888 exportando banano desde las Canarias hacia España. Después se convirtió en filial de la United Brands, que la vendió en 1986 a la sociedad irlandesa F.I.L., que la colocó en el segundo lugar entre los importadores europeos de banano. A partir de 1993 se introdujo en el mercado estadounidense.

Las empresas multinacionales, las grandes y las pequeñas, operan con un alto grado de integración vertical, que va desde la producción agrícola hasta la distribución. Su dominio de la tecnología de producción, de acondicionamiento y de transporte, se complementan con una exitosa organización logística y de sistemas de información y de mercadeo, que le ha permitido controlar el

mercado mundial, utilizando casas matrices, filiales y participaciones minoritarias, particularmente en las etapas finales de la cadena. Durante los últimos veinte años, estas empresas se han venido retirando de la producción agrícola por razones políticas y económicas, para dedicarse cada vez más a la comercialización e industrialización del producto.

El mercado mundial del banano, presenta evidentes rasgos oligopólicos. La mayor parte de la producción y exportación es controlada por grandes transnacionales fruteras, todas ellas de origen estadounidense. Como se observa en el cuadro No. 7, las tres más importantes son **Chiquita, Dole y Del Monte**.

Existen también compañías nacionales que logran exportar su fruto, como son NOBOA, que es el principal exportador de fruto ecuatoriano. Exporta la mitad de la producción de ese país y controla el 8% del mercado. Otro ejemplo es UNIBAN, que es una empresa colombiana que controla el 7% del mercado. Nicaragua cuenta con una comercializadora propia, Bananic, que exporta el fruto a Bélgica.

Cuadro No. 7

Exportaciones mundiales de banano por compañías, 1997

<u>Compañía</u>	<u>% exportaciones</u>
Dole Food Company	25-26%
Chiquita Brands	24-25%
Del Monte Fresh Produce	16%
Fyffes	6-7%
Noboa	13%
<u>Otros</u>	<u>13%</u>

Fuente: *New Internationalist* 317, octubre de 1999

I. Organización e Instituciones

América Latina juega un papel decisivo en la dinámica del mercado mundial del banano, en virtud de su importancia como región productora y exportadora de la fruta. Allí, desde finales de la

década de 1960, se ha hecho un gran esfuerzo para organizarse frente a los intereses de las empresas multinacionales y de los países consumidores. Con el Consenso de las Canarias, en 1967, y la Declaración de Bremen, en 1983, se instó a los países consumidores a abrir sus mercados, reduciendo progresivamente las barreras tarifarias que afectaban al mercado bananero, y se invitó, asimismo, a los países exportadores a ajustar sus programas de producción a las necesidades del mercado. En la Declaración de Guayaquil, los productores independientes de Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala y Honduras, considerando la importancia del banano en sus economías nacionales y la enorme disparidad existente entre el precio recibido por el productor y el precio de la fruta en los mercados consumidores, decidieron integrarse en la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB).

La UPEB nació en 1974 con el Acuerdo de Panamá, adhiriéndose Panamá, y más tarde República Dominicana, Nicaragua y Venezuela. Ecuador, a pesar de haber participado en las reuniones preliminares, es el único gran productor y exportador latinoamericano no integrado a la UPEB. Ese país ha preferido mantenerse al margen de la organización, abriendo mercados individualmente.

Una de las primeras medidas tomadas por la UPEB fue la aplicación de un impuesto de exportación de 2.5 centavos de dólar por cada libra de banano exportado. La creación de la UPEB, y sobretudo el impuesto establecido, provocó el enfrentamiento con las tres empresas multinacionales en un episodio conocido como «la guerra del banano».

La UPEB, a pesar de haber influido poco sobre la determinación del precio internacional del banano, ha obtenido algunos importantes beneficios para los países miembros, tales como la creación de un banco de datos sobre los precios del banano, la instalación de una empresa comercializadora multinacional del banano (COMLNBANA) a partir de 1977 y el desarrollo de programas de investigación y asistencia técnica para los productores.

En julio de 1993, casi veinte años después de la creación de la UPEB, los ministros de agricultura de la Unión Europea (UE) decidieron de manera unilateral reducir las importaciones de banano procedente de América Latina con el fin de favorecer a sus excolonias de África y a sus territorios de ultramar.

Otra importante asociación de productores es la conformada por las islas caribeñas con el nombre de Windward Islands Banana Growers Association (WINBAN)

J. Proyecciones de Oferta y Demanda Mundial del Mercado del Banano en el 2005

La Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO, a través del Grupo Intergubernamental sobre el banano y frutas tropicales elaboró un informe sobre las perspectivas de la oferta y la demanda hasta el año 2005, y estimó los efectos que sobre la variable precios incidiría la situación actual del mercado.

J.1 Demanda Mundial

Según este estudio, las proyecciones de la demanda mundial de importaciones aumentará cerca del 1.9% anual, lo cual implica que para el año 2005 esta demanda será de 12.8 millones de toneladas.

Los principales consumidores como son Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, que abarcan el 67% de la demanda mundial presentan comportamientos diferentes. Así tenemos, que los Estados Unidos crecerá a una tasa del 2.06% anual, mientras que la Unión Europea y el Japón lo harán al 0.85% y 0.99% respectivamente.

Los países en desarrollo por su parte reflejan un considerable crecimiento en las importaciones de la fruta, se prevé que para el año 2005 su tasa sea del 4.56% anual. Dentro de este grupo, China aparece como uno de los mercados de más fuerte expansión con un 19.6% de crecimiento. En el caso de los países del Cono Sur su tasa será del 2.36% anual.

Los países en desarrollo representan el 16% de la demanda de importaciones mundiales de la fruta.

J.2 Oferta Mundial

En cuanto a la exportación mundial de banano el informe estima que hasta el año 2005 crecerá a una tasa del 2.2% anual, alcanzando un volumen de 13.7 millones de toneladas

Los principales países productores como son Ecuador, Colombia y Costa Rica proyectan un crecimiento del 3.8%, 0.94% y 1.7% respectivamente, porcentajes menores a los experimentados en los últimos 10 años. Estos tres países representan el 63% de la oferta de exportaciones mundiales

En relación a los países afectados por el huracán "Mitch" se estima que para el año 2005 habrán recuperado totalmente su producción, generando estos países (Guatemala, Honduras y Nicaragua) 1.4 millones de toneladas.

Con respecto a los países caribeños las perspectivas no son muy alentadoras, se prevé un decrecimiento del 0.45% anual, como resultado de las exigencias de calidad en los mercados de consumo, la aparición de la Sigatoka Negra y los niveles de competencia con otros países .

Por su parte Filipinas mantendrá sus niveles de exportación en 1.3 millones de toneladas con un ligero crecimiento del 0.95% anual, la característica en este país es la aplicación de políticas orientadas a restringir la superficie dedicada al cultivo de banano. Filipinas seguirá cubriendo el mercado de consumo asiático

Finalmente Brasil no proyectó ningún crecimiento en su producción y exportación, debido fundamentalmente a la presencia de la Sigatoka Negra y la competencia de otros competidores en los mercados tradicionales de consumo.

J.3 Perspectivas

De acuerdo la información proporcionado por la FAO hasta el año 2005 se presentará una sobreoferta de banano en el mercado, lo cual conducirá a un ajuste vía decrecimiento de los precios de la fruta.

Según las estimaciones la reducción general de precios será de un 18%, identificándose una posible reducción del 25% en los Estados Unidos, del 6% en la Unión Europea y entre un 20 a 22% en los otros mercados (Rusia, Europa oriental, China, Japón, etc.).

Esta tendencia de los precios disminuirá o será mayor de acuerdo al comportamiento de los siguientes factores

- La situación económica de los países asiáticos (en especial China), y de Rusia, que afecte los niveles de demanda por la fruta.
- Los cambios que se produzcan en las políticas comerciales aplicados a banano, en especial la definición final del régimen de importaciones de banano de la Unión Europea frente al fallo emitido por la Organización Mundial de Comercio.
- La situación climática en los países productores de banano, en especial los centroamericanos como Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá.

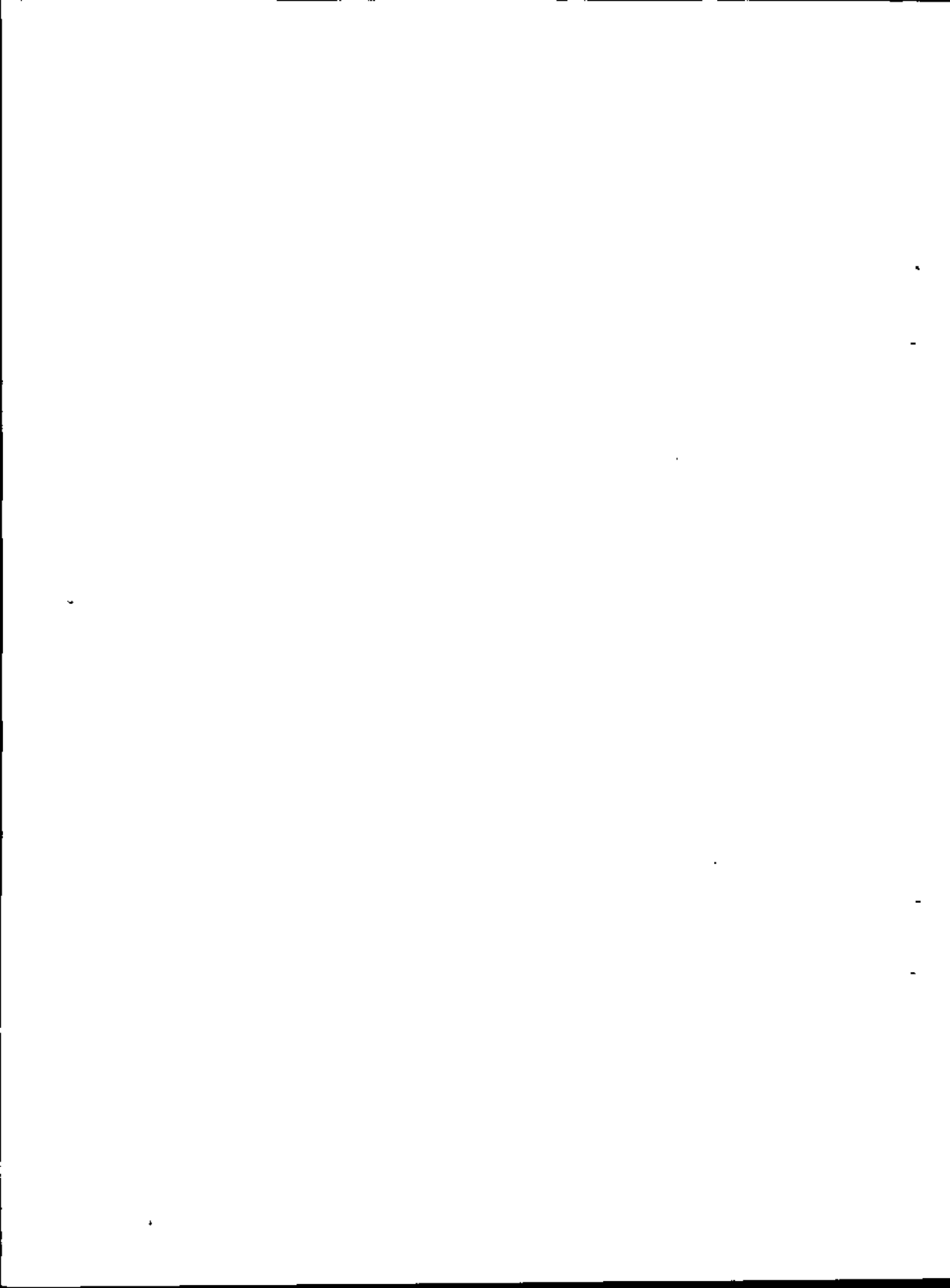
En resumen, las perspectivas para el sector bananero en el mediano plazo son difíciles, y ante un panorama de reducción de precios, las políticas gubernamentales deben orientarse a la creación de mecanismos que aseguren los ingresos de los productores y la comercialización de la fruta a niveles competitivos.

K. Políticas de Importación del Banano

Como ya se mencionó, la Unión Europea es un bloque determinante en la actual estructura capitalista, no sólo por ser uno de los mayores beneficiarios de ésta, sino por ser uno de los principales importadores de productos del Tercer Mundo. Aquí se albergan algunos de los núcleos económicos oligopólicos que tienen la mayor capacidad de compra y venta en el mundo. Tiene gran importancia como mercado de destino de la exportación del banano latinoamericano. Por lo tanto, todo cambio sustantivo de la política bananera de esa región tiene efectos de alcance global, ya que ejerce por el lado de la demanda, una influencia decisiva en la dinámica de los precios del banano.

La actual política agrícola común de la UE, es el principal obstáculo para intensificar las relaciones comerciales UE-América Latina. El conflicto del banano -que involucra también a Estados Unidos y que provocó un litigio ante la OMC - es el ejemplo más destacado, pero también las exportaciones de otros productos latinoamericanos (frutas, vino, hortalizas y cereales) se enfrentan a altas barreras arancelarias y un estricto sistema de cuotas de entrada por parte de la UE.

La normativa comunitaria tiene como finalidad establecer una organización común de mercados en el sector del banano que permita abastecer satisfactoriamente el mercado comunitario de banano de calidad a precios equitativos para los productores y los consumidores y garantizar un equilibrio entre las diferentes fuentes de abastecimiento de banano del mercado.



CAPÍTULO II

II.1 LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMUNITARIA DE LA UNIÓN EUROPEA -PAC-

A. Generalidades

La agricultura ha sido tradicionalmente una de las prioridades de los políticos europeos, y más aún durante la negociación del Tratado de Roma,¹⁴ cuando todavía permanecía fresco en la memoria el recuerdo de la penuria alimenticia de la posguerra. Así pues, desde el primer momento, la agricultura ha constituido un elemento fundamental de la Comunidad Europea.

En el Tratado de Roma se definieron los objetivos generales de la Política Agrícola Común (PAC). Dos años más tarde los seis Estados miembros fundadores adoptaron los mecanismos de la PAC, que entró en vigor en 1962.

La Política Agrícola Común (PAC) está compuesta por una serie de normas y mecanismos que regulan la producción, el comercio y el tratamiento de los productos agrícolas en la Unión Europea (UE). Cada vez concede mayor importancia al desarrollo rural.

La PAC se considera uno de los ámbitos más importantes de las políticas de la Unión Europea. La razón no es sólo su peso en el presupuesto comunitario, el gran número de personas a las que afecta y la extensión del territorio donde se aplica directamente, sino también su valor simbólico y la amplitud de la cesión de soberanía efectuada por los Estados miembros en favor de las instituciones europeas. La importancia actual de la PAC se refleja asimismo en el hecho de que está vinculada directamente al mercado único y a la Unión Económica Monetaria, dos elementos fundamentales del proceso de integración europea.

¹⁴ Este fue el Tratado que estableció jurídicamente a la Comunidad Económica Europea, suscrito en Roma el 25 de marzo de 1957, este responde al objetivo de crear un acercamiento progresivo de las políticas económicas de los estados miembros.

B. Objetivos de la PAC

- Incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra.
- Garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura.
- Estabilizar los mercados.
- Garantizar la seguridad de los abastecimientos.
- Asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

Para lograr estos objetivos, en el artículo 34 del Tratado de la Comunidad Europea se prevé la creación de una Organización Común de los Mercados Agrícolas (OCM) que, según los productos, adoptará una de las siguientes formas.

- normas comunes sobre la competencia;
- una coordinación obligatoria de las diversas organizaciones nacionales de mercado;
- una organización europea del mercado.

Establecidas progresivamente - y, en la actualidad, existentes para la mayoría de los productos agrícolas de la UE- las organizaciones comunes de mercado son los instrumentos básicos del mercado agrícola común, en la medida en que eliminan los obstáculos al libre comercio intracomunitario de productos agrícolas y mantienen barreras arancelarias comunes frente a los productos procedentes de terceros países.

Tres principios fundamentales, definidos en 1962, caracterizan el mercado agrícola común y, por lo tanto, las organizaciones comunes de mercado:

- Un *mercado unificado*: implica, por un lado, la libre circulación de los productos agrícolas en el territorio de los Estados miembros y, por otro, la utilización de medios y mecanismos comunes en el conjunto de la UE para su organización.
- La *preferencia comunitaria*: se da preferencia a los productos agrícolas de la UE, que se comercializan a precios inferiores a los de los productos importados; además, se protege el mercado interior de las importaciones de terceros países a precios reducidos y de las grandes fluctuaciones del mercado mundial.
- La *solidaridad financiera*. todos los gastos y desembolsos derivados de la aplicación de la PAC se sufragan con cargo al presupuesto comunitario.

El segundo Principio, el que se refiere a la preferencia comunitaria, ha provocado serias disputas entre la Unión Europea y los países exportadores de banano de latinoamérica (además de los Estados Unidos) debido a los privilegios que la UE proporciona a las exportaciones de banano provenientes de sus excolonias, los llamados países ACP (Africa, Caribe y el Pacífico), y al sistema de protección impuesto para el banano procedente de terceros países. Lo anterior, según los países demandantes, los coloca en una clara desventaja en la comercialización del banano en un mercado tan importante.

C. Reforma de la Política Agrícola Común

La PAC alcanzó sus objetivos iniciales: fomentar la producción y la productividad, estabilizar los mercados, asegurar el abastecimiento y proteger a los agricultores de las oscilaciones de los mercados mundiales. Sin embargo, este éxito se vio acompañado de una serie de efectos colaterales menos positivos: los agricultores comunitarios incrementaron su producción hasta superar el nivel de absorción del mercado, de manera que se generaron enormes excedentes y aumentó exponencialmente el gasto agrícola comunitario. Este es el motivo que explica las diversas reformas que ha experimentado la PAC a lo largo de sus cuatro décadas de existencia

La primera tentativa de reforma tuvo lugar diez años después de su creación. En 1968 la Comisión publicó un «Memorándum sobre la reforma de la PAC», comúnmente conocido como el plan Mansholt -en referencia a Sicco Mansholt, Vicepresidente de la Comisión y responsable de la

PAC en aquella época-, que perseguía reducir el número de trabajadores agrícolas y promover la formación de unidades de producción agrícola más amplias y eficientes.

En 1972 se introdujeron en la PAC diversas medidas estructurales destinadas a modernizar la agricultura europea. A pesar de los continuos cambios estructurales introducidos a lo largo de los años siguientes, los problemas persistieron; en concreto, se mantuvo el desequilibrio entre la oferta y la demanda de productos agrícolas, lo que trajo consigo un aumento constante de los excedentes.

En 1983 la Comisión hizo una propuesta de reforma integral que formalizó dos años más tarde con la publicación del Libro Verde sobre «Perspectivas para la Política Agrícola Común» (1985). El Libro Verde perseguía equilibrar la oferta y la demanda, introducir nuevos mecanismos de reducción de la producción en los sectores problemáticos y, en general, analizar soluciones alternativas para el futuro de la PAC.

En 1988, el Consejo Europeo acordó una serie de medidas de reforma, incluida una «directriz de gasto agrícola», que limitaron el porcentaje de gasto agrícola en el presupuesto global.

En 1991 la Comisión, con Ray MacSharry como Comisario de Agricultura, presentó dos documentos de debate sobre el desarrollo y el futuro de la PAC. Ambos documentos sirvieron de base para un acuerdo político sobre la reforma de la Política Agrícola Común, adoptado por el Consejo el 21 de mayo de 1992. La reforma de 1992, que supuso un profundo cambio de la PAC, se basó en la reducción de los precios agrícolas para aumentar la competitividad de los productos en el mercado interior y mundial, la compensación de la pérdida de ingresos experimentada por los agricultores, así como en diversas medidas relacionadas con los mecanismos de mercado y la protección del medio ambiente.

En general, se considera que la reforma de 1992 fue acertada e incidió positivamente en la agricultura europea. Sin embargo, los acontecimientos ocurridos posteriormente -la evolución internacional, la ampliación hacia Europa Central y Oriental, las restricciones presupuestarias generadas por la preparación de la unión monetaria, la creciente competitividad de los productos de terceros países y la nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio- exigieron modificar de nuevo la PAC, es decir, una nueva reforma. La Agenda 2000 fue un paso en esa dirección.

La Agenda 2000 ha supuesto la reforma más radical y completa de la Política Agrícola Común desde su creación. Ha impulsado el proceso emprendido en 1992 y ha sentado bases sólidas para el desarrollo futuro de la agricultura en la Unión, cubriendo todos los aspectos de la PAC (económico, medioambiental y rural).

En particular, la reforma comprende medidas para:

- la mejora de la competitividad de los productos agrícolas en los mercados nacionales y mundiales;
- el fomento de un nivel de vida equitativo y digno para los agricultores;
- la creación de puestos de trabajo alternativos y otras fuentes de ingresos para los agricultores;
- la elaboración de una nueva política de desarrollo rural, que se convierte en el segundo pilar de la PAC;
- la integración de un mayor número de consideraciones medioambientales y estructurales en la PAC;
- la mejora de la calidad y la seguridad de los alimentos;
- la simplificación de la legislación agrícola y la descentralización de su aplicación, para aumentar la claridad y transparencia de las normas y reglamentaciones, así como su facilidad de acceso.

D. La Política Agrícola Común y la Organización Mundial del Comercio

El comercio agrícola es vital para la Unión Europea, habida cuenta de que es el mayor importador mundial y el segundo exportador mundial de productos agrícolas.

La UE forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En octubre de 1999 los ministros de agricultura de la Unión Europea llegaron a un acuerdo sobre una posición común con vistas al siguiente ciclo de negociaciones de la OMC, la «ronda del milenio». Las negociaciones agrícolas en el marco de la OMC comenzaron en marzo de 2000.

Los objetivos e intereses de la UE en estas negociaciones reposan sobre los elementos siguientes:

- la necesidad de abordar los aspectos no comerciales de la agricultura, esta desempeña, aparte de la producción de alimentos, múltiples funciones, entre las que cabe citar la preservación del paisaje, la protección del medio ambiente, la contribución a la seguridad y calidad de los alimentos, el bienestar de los animales etc.: así pues, es necesario lograr un justo equilibrio entre los aspectos comerciales y no comerciales de la agricultura;
- la aplicación de un tratamiento especial y diferenciado a los países en vías de desarrollo, teniendo en cuenta en especial la gran importancia de los alimentos y la agricultura en estos países;
- la mejora del acceso a las oportunidades de mercado: al ser un gran exportador de alimentos, la UE intenta ampliar las posibilidades al alcance de sus exportadores y reducir las barreras arancelarias injustificadas. La UE busca así compartir la prevista expansión del comercio mundial de productos agrícolas

En general, el planteamiento de la UE en las negociaciones agrícolas está basado en la serie de medidas previstas en la Agenda 2000. Por lo que se refiere a las negociaciones, la Unión Europea alberga la esperanza de lograr su objetivo a largo plazo, es decir, la reforma fundamental del sector agrícola, para lo que hará uso de la experiencia adquirida en la aplicación del Acuerdo de 1994 de la OMC.

E. Perspectivas Futuras

La Política Agrícola Común ha sido la principal política comunitaria, si tenemos en cuenta su amplitud, su dotación presupuestaria y las controversias que ha suscitado. La UE tiene más poder en este ámbito que en cualquier otro, y la legislación agrícola comunitaria supera en amplitud la legislación aprobada por la UE en cualquier otro ámbito político.

La prosperidad futura del sector agrícola comunitario depende de su capacidad para aprovechar las oportunidades nacionales e internacionales que han surgido estos últimos años. La PAC ha recorrido ya un largo camino y dispone ahora de un gran potencial para convertirse en un verdadero modelo agrícola europeo para el siglo XXI.

Este modelo agrícola ha incluido una normativa específica para las importaciones de banano provenientes de otros países que no sean los territorios ACP (los que gozan de preferencias y compensaciones).

Tanto la PAC como la normativa del banano, han sido objeto de controversia, ya que la última instauró un sistema único de importación del banano, consistente en la imposición de cuotas, y derechos arancelarios para los países exportadores de la fruta.

II.2 NORMATIVA COMUNITARIA DE LA UNIÓN EUROPEA PARA LAS IMPORTACIONES DE BANANO:

A. Antecedentes

El banano ha sido uno de los productos agrícolas más sensibles desde que se fundó la Comunidad Europea. En 1957, el entonces canciller alemán, Konrad Adenauer, logró que el Tratado de Roma se firmara tres días después de lo previsto mientras negociaba la exención para Alemania del pago de aranceles a la importación de banano, junto con el principio de preferencias comunitarias. En 1962, el Presidente de Gaulle participó personalmente en las discusiones de la Comunidad para exigir un suministro de banano para su país que privilegiara la producción francesa. La intensidad de estas discusiones en el seno de la propia Comunidad, así como entre la Comunidad y terceros países, ha adquirido un tono cada vez más caldeado a causa de la "organización del Mercado Común del Banano". Poco antes de la firma del Acta Final de la Ronda Uruguay en Marrakesh, Francia y Alemania se habían enfrentado en una fuerte discusión sobre el mercado europeo del banano.

Para el momento en que se abrió la discusión acerca del tema del banano en la OMC, en Europa funcionaban tres regímenes de importación diferentes. El que aplicaba Alemania le permitía la importación de grandes cantidades de banano sin pagar derechos aduanales. El esquema del mercado protegido era el utilizado por países como Francia (con el fin de favorecer las importaciones de sus Departamentos y Territorios de Ultramar, así como de Camerún y la Costa de Marfil), Portugal (que importaba de Madeira y de sus ex colonias africanas), Gran Bretaña (que otorgaba preferencias a las importaciones de Jamaica, Surinam y Belice), España (Islas Canarias) e Italia (Somalia) Los

países de Europa del Norte (Países Bajos, Irlanda, Dinamarca, Bélgica y Luxemburgo) importaban banano de los países del "banano dólar" (América Latina) sin restricciones cuantitativas, previo el pago de un arancel de 20%.

Para 1990 el banano era la única excepción de la Comunidad Europea en lo referente a la norma aplicada para la libre circulación de bienes entre los países miembros. El debate sobre la fundación de la Organización del Mercado Común del banano, que duró cinco años, se centró en varios requisitos contradictorios: garantizar el principio de preferencia comunitaria, mantener los ingresos de los agricultores de la Comunidad, asegurar las relaciones preferenciales con los países ACP conforme a lo convenido en los Acuerdos de Lomé, mantener las cuotas para las importaciones de diferentes orígenes, y evitar las diferencias significativas de los costos de producción que pudieran duplicarse dependiendo del origen del producto.

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

El primero de julio de 1993 la organización del Mercado Común del Banano autorizó la libre circulación de productos de cualquier origen en el mercado europeo. La regulación de la Comunidad Económica Europea 400/93 puso fin a treinta años de barreras internas que habían hecho del mercado europeo un intrincado laberinto de doce mercados diferentes. La constitución de un mercado único en 1992, mediante el cual se eliminaron todas las barreras internas al comercio intracomunitario, eliminaba el concepto de mercados nacionales.

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

en reducciones del precio de mercado, así como la asistencia estructural para mejorar los niveles de competitividad de la producción.

El cuadro No. 8 muestra el aspecto más polémico de la Organización del Mercado Común del Banano, cuyos efectos negativos impactan particularmente a transnacionales como Dole, Chiquita y Del Monte, es el establecimiento de un sistema de distribución de cuotas de importación orientado a crear "asociaciones" entre los productores de la Comunidad y los importadores de la zona del dólar. Este mecanismo pretende garantizar un mercado para 30 por ciento de la producción de la Comunidad, que es la parte atribuida a los operadores que trabajan con banano de los países ACP tradicionales, mientras que sólo 66.5 por ciento es destinado a las importaciones de terceros países y de países que no sean los ACP tradicionales; es decir, la parte atribuida a los importadores que operan en Alemania y los países de Europa del Norte. El 3.5 por ciento restante se reserva para nuevos operadores. A su vez, las licencias de importación se dividen entre los diversos eslabones de la cadena; en el caso del banano de la Comunidad, se asigna: el 57 por ciento al sector productor-exportador, 15 por ciento a los importadores y 28 por ciento a quienes maduran el producto.

Cuadro No. 8
Cuotas de Organización del Mercado Común del Banano de la Unión Europea

Origen	Límite	Arancel
Banano de la Comunidad	854,000 tons.	ninguno
Banano de ACP trad.	857,000 tons.	ninguno
Terceros países y ACP no tradicionales	2,553,000 tons. Con cuota arancelaria (CA) Costa Rica: 23.4% CA Colombia: 21.0% CA Nicaragua: 3.0% CA Venezuela: 2.0% Otros países del "banano dólar": 46.5% CA ACP no trad.: 90,000 tons.	1) incluidos en la cuota arancelaria (CA) 75 ECUS por t. para la zona del "banano dólar" y 0 ECUS para el "banano ACP" 2) fuera de la CA: 850 ó 750 ECU/ton.

Fuente: Reglaciones de la CEE 404/93, 3224/94 y 3290/94

La organización del Mercado Común del Banano hizo que el mercado europeo experimentara una transformación que tuvo un fuerte impacto en el mercado internacional. Se forjaron nuevas alianzas y se observó un crecimiento externo en muchas transnacionales europeas y estadounidenses. Empresas que habían operado tradicionalmente en la zona del "banano dólar" comenzaron a hacer inversiones en África, estableciendo nexos con operadores de la zona de producción europea. Aún siguen observándose cambios, y las mayores batallas se están librando entre las grandes empresas y el importante papel que desempeñan las autoridades comunitarias. La organización del Mercado Común del banano ha sido impugnada fuertemente por los países latinoamericanos.

B. El Reglamento CEE 404/93

El Reglamento (CEE) n° 404/93 del Consejo, con fecha 13 de febrero de 1993, es el instrumento por el que se establece la organización común de mercados en el sector del banano. Este reglamento ha sufrido las siguientes modificaciones:

Reglamento (CE) n° 3518/93 de la Comisión, de 21 de diciembre de 1993.

Reglamento (CE) n° 3290/94 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1994.

Reglamento (CE) n° 1637/98 del Consejo, de 20 de julio de 1998.

Reglamento (CE) n° 1257/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999.

Reglamento (CE) n° 216/2001 del Consejo, de 29 de enero de 2001.

B.1 Ámbito de aplicación

B.1.a Productos. Los productos regulados por esta organización común de mercados son los siguientes: el banano fresco o seco, excepto el banano hortaliza, el banano congelado o conservado provisionalmente, los preparados de banano, los zumos de banano, así como harina, sémola y polvo de banano.

B.1.b Campaña de comercialización. La campaña de comercialización empieza el 1 de enero de cada año y termina el 31 de diciembre.

B.2 Normas comunes de calidad y de comercialización

B.2.a Establecimiento de normas y controles. La Comisión establece normas de calidad para el banano fresco destinado a la venta al consumidor. En cuanto a los productos transformados a base de banano, el establecimiento de normas es facultativo. Los Estados miembros garantizan el cumplimiento de las citadas normas mediante organismos de control.

B.3 Organizaciones de productores y mecanismo de concertación

B.3.a Organizaciones de productores. Se conceden ayudas durante cinco años para fomentar la constitución de organizaciones de productores reconocidas por los Estados miembros que faciliten la producción y la comercialización de los productos

B.3.b Asociaciones de productores. Las asociaciones de productores o de organizaciones de productores que incluyan entre sus miembros a transformadores y comerciantes pueden realizar proyectos de interés común en materia de investigación aplicada, formación de los productores y participar en la elaboración de los programas operativos. Las normas que adopten las asociaciones de productores o de organizaciones de productores pueden extenderse a los agentes económicos que no estén afiliados a las mismas con la condición de que se cumplan las normas de competencia recogidas en el Tratado.

B.4 Ayudas

B.4.a Programas operativos. Los programas operativos elaborados dentro de los marcos comunitarios de apoyo, aplicados por las autoridades competentes de los Estados miembros junto con la Comisión Europea y las organizaciones de productores, las asociaciones y grupos de agentes económicos, deben alcanzar, como mínimo, dos de los tres objetivos siguientes:

- preparar mejor la comercialización de los productos,
- aumentar la competitividad,
- respetar el medio ambiente en la utilización de los recursos.

B.4.b Pérdida de ingresos. Las asociaciones de productores o los productores individuales que no pueden asociarse debido a su aislamiento geográfico pueden recibir una ayuda destinada a compensar las pérdidas de ingresos. La cantidad comunitaria garantizada por la que se puede optar a una ayuda es de 854.000 toneladas repartidas según las regiones de producción (Canarias, Guadalupe, Martinica, Madeira, Creta, Algarve y Laconia). La Comisión Europea fija cada año antes del 1 de marzo el importe de la ayuda.

B.5 Régimen de intercambios con terceros países (banano fresco)

B.5.a Arancel aduanero común: En el caso del banano fresco importado, el tipo del arancel aduanero común establecido en el acuerdo general sobre aranceles y comercio se aplicará a partir del 1 de enero de 2006

B.5.b Contingentes arancelarios: El 1 de enero de cada año se abrirán los siguientes contingentes arancelarios.

- Contingente A: 2,200,000 toneladas de peso neto
- Contingente B: 353,000 toneladas de peso neto
- Contingente C: 850.000 toneladas de peso neto

La Comisión Europea, sobre la base de un acuerdo firmado dentro de la Organización Mundial del Comercio, distribuye los contingentes A y B entre los principales países abastecedores, previo acuerdo de éstos.

El derecho de aduana para los contingentes arancelarios A y B es de 75 euros por tonelada mientras que el importe del derecho de aduana para el contingente C asciende a 300 euros por tonelada. Se concede una preferencia arancelaria de 300 euros a las importaciones de los países ACP (Africa, Caribe y el Pacífico).

B.5.c Regímenes de los contingentes arancelarios: Los contingentes arancelarios pueden asignarse según el método denominado de "tradicionales/recién llegados"¹⁵ u otros métodos. El método utilizado actualmente a raíz del acuerdo con los Estados Unidos y Ecuador es el método de las referencias históricas¹⁶ que incluye la necesidad de garantizar el equilibrio en el abastecimiento del mercado comunitario

B.5.d Expedición de certificados de importación: Las importaciones están supeditadas a la expedición de un certificado de importación por parte de los Estados miembros.

B.6 Medidas generales

B.6.a Arancel aduanero común: El tipo del arancel aduanero común se aplica a todos los productos.

B.6.b Obstaculización de los intercambios: Las exacciones de efecto equivalente a un derecho de aduana y la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación o medidas de efecto equivalente están prohibidas generalmente en los intercambios con terceros países.

B.6.c Importaciones: Cuando las importaciones conllevan un riesgo de desestabilización del mercado comunitario, pueden percibirse derechos adicionales

II.3 RELACIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES ACP

A. Orígenes

La cooperación entre los países de África, el Caribe y el Pacífico (los países ACP) y la Comunidad Europea data de la propia concepción de la Comunidad Europea y constituye un aspecto especialmente importante de la política de desarrollo de la Unión Europea y de sus relaciones

¹⁵ Se le conoce así al sistema de distribución de licencias impuesto por la Unión Europea, según el cual se compra el banano a la primera embarcación que llegue a los puertos.

¹⁶ Se le conoce así al método que consiste en asignar contingentes en función del promedio de las cantidades importadas durante un periodo de referencia, se le conoce también como récord histórico de importaciones.

exteriores en general. El Tratado de Roma (1957), por el que se constituyó la Comunidad Económica Europea (CEE), fue inicialmente el fundamento jurídico de la cooperación con este grupo de países (así como con los países y territorios de ultramar), que en aquella época eran, en su mayor parte, colonias de algunos Estados miembros.

B. Convenios de Lomé

A partir de 1975 las relaciones entre los países ACP y la UE se regularon mediante los Convenios de Lomé, que establecieron una asociación estrecha, profunda y compleja. La cooperación se articula en torno a dos polos principales: la cooperación económica y comercial y la cooperación para el desarrollo.

Un aspecto fundamental de la cooperación económica y comercial instituido por el Primer Convenio de Lomé es el régimen de preferencias comerciales, que prevé que los productos manufacturados y los productos agrícolas que no hacen directamente competencia a los productos sujetos a la política agrícola común entran en la Unión libres de derechos de aduana y sin restricciones cuantitativas. No existe una cláusula de reciprocidad por parte de los países ACP, que sólo están obligados a aplicar a la Unión la cláusula de nación más favorecida y a no practicar discriminaciones entre los países de la Unión. Otras disposiciones específicas introducidas se aplican también a algunos productos de importancia primordial para la economía de algunos Estados ACP, como el banano, el arroz o el azúcar.

La cooperación al desarrollo se garantiza mediante un enfoque sectorial, que consiste en intervenciones específicas en varios sectores, como la sanidad, la educación, el medio ambiente, etc.

Los principales instrumentos financieros y técnicos de la asociación son el Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y los recursos del Banco Europeo de Inversiones (BEI), que se asignan de distintas formas, entre las que se cuentan las subvenciones y los préstamos con capitales de riesgo.

Para la aplicación de la asociación se ha instaurado un verdadero diálogo político, basado en tres instituciones principales: el Consejo de Ministros, el Comité de Embajadores y la Asamblea Paritaria. Por regla general, la firma de los convenios coincidía con la planificación de los Fondos Europeos de Desarrollo (FED) y los convenios tenían una duración mínima de 5 años.

El último Convenio de Lomé - Lomé IV - se firmó en 1989, por un período de tiempo de 10 años, e introdujo numerosas innovaciones importantes. La promoción de los derechos humanos y el respeto a la democracia se han convertido en elementos clave de la asociación, y en la cooperación se han integrado nuevos objetivos como el refuerzo de la posición de las mujeres y la protección del medio ambiente. Otra innovación importante ha sido la cooperación descentralizada, es decir la implicación en el proceso de desarrollo de otros agentes como la sociedad civil

C. Acuerdo de Cotonú

Con la llegada del nuevo milenio se ha producido un cambio significativo en las relaciones ACP-EU. El Convenio de Lomé IV expiró el 29 febrero 2000, y el 23 de junio del mismo año se firmó un nuevo Acuerdo de asociación en Cotonú, capital de Benín. Dicho Acuerdo introduce un nuevo enfoque y representa una nueva etapa para la asociación, manteniendo al mismo tiempo los instrumentos principales de la asociación (las instituciones, los instrumentos financieros, etc.). Su objetivo es reforzar la dimensión política de la asociación, garantizar una nueva flexibilidad y conceder mayores responsabilidades a los Estados ACP. El Acuerdo introduce grandes modificaciones en el marco comercial. En virtud del Acuerdo de Cotonú se negociarán nuevos acuerdos comerciales compatibles con las normas de la OMC. Así pues, los intercambios comerciales entre ambas partes se liberalizarán, poniendo fin al régimen de preferencias comerciales no recíprocas y permitiendo a los países ACP participar plenamente en el comercio internacional. No obstante, el sistema actual se mantendrá vigente durante el período de transición, es decir hasta 2008, como máximo.

A lo largo de los años se han adherido a la asociación numerosos nuevos Estados ACP, que en la actualidad suman un total de 77. En virtud del Acuerdo de Cotonú se hace una distinción con los Estados ACP menos avanzados, que en algunos casos se benefician de un trato especial. Nótese que en diciembre de 2000 Cuba se convirtió en el miembro n° 78 del grupo ACP. Los 77 Estados ACP que participan en este acuerdo son los siguientes:

Estados ACP (excepto los Estados ACP menos avanzados): Sudáfrica (de manera parcial), Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Botsuana, Camerún, Congo (Brazzaville), Cook (Islas), Costa de Marfil, Dominica, República Dominicana, Fiyi, Gabón, Ghana, Granada, Guyana,

Jamaica, Kenia, Marshall (Islas), Mauricio, Micronesia (Estados Federados de), Namibia, Nauru, Nigeria, Niue, Palaos, Papúa-Nueva Guinea, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Seychelles, Surinam, Suazilandia, Tonga, Trinidad y Tobago, y Zimbabue.

Estados ACP menos avanzados (PMA): Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, República de Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, Comoras, Republica Democrática del Congo, Yibuti, Etiopía, Eritrea, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Kiribati, Lesoto, Liberia, Malawi, Malí, Mauritania, Madagascar, Mozambique, Níger, Ruanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Sierra Leona, Islas Salomón, Somalia, Sudán, Tanzania, Tuvalu, Togo, Uganda, Vanuatu y Zambia

Además, algunos de estos países son Estados sin litoral que también se benefician, en determinadas condiciones, de disposiciones específicas en virtud del Acuerdo de Cotonú.

Estados ACP sin litoral: Botsuana, Burkina Faso, Burundi, República Centroafricana, Chad, Etiopía, Lesoto, Malawi, Malí, Níger, Ruanda, Suazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabue.

II.4 LA ZONA DEL "BANANO DOLLAR"

Se le ha denominado así al banano producido en países latinoamericanos como Ecuador, Costa Rica, Colombia, Guatemala, Panamá, Honduras, Nicaragua, y Venezuela.

Este término también se refiere al banano producido en países que no sean los -ACP-. Generalmente es banano producido en Centro y Sudamérica

Es llamado "banano dollar" debido a que estos países tradicionalmente han estado bajo la influencia de los dólares provenientes de Estados Unidos, pero también porque su industria bananera está usualmente asociada a las empresas transnacionales estadounidenses, que controlan directa o

indirectamente alrededor del 60% de las exportaciones de banano en estos países. El banano representa un recurso muy importante de ingresos en estos países¹⁷.

En un estudio realizado en el año 1997 en relación al banano producido en la región -ACP- y el producido en Latinoamérica, se pudo establecer que el consumidor de la Unión Europea está pagando anualmente, dos mil millones de dólares por el subsidio que se les proporciona a sus ex - colonias, y la ironía más grande, es que de acuerdo con la estadística del Banco Mundial ese Régimen Bananero de la Unión no ha beneficiado en nada a los productores de la fruta en las regiones sujetas al subsidio. El banco sostiene que por cada dólar que cuesta el programa, solo 7.5 centavos de dólar llega a los beneficiarios. Por ser un subsidio, esa política no ha detenido el alza en los precios del cambur que consume Europa, ni tampoco ha disminuido el costo de producción en esas regiones. Por otra parte, el régimen, lejos de eliminar en forma progresiva los niveles de dependencia los ha profundizado y los productores no han modernizado sus formas de cultivo. La industria en éstas zonas protegidas, ha sido tan rigurosamente subsidiada que no ha podido ser competitiva.

Caso contrario ocurre con las plantaciones en América Latina. En Ecuador y en regiones de América Central, la superficie plantada aumenta considerablemente, los suelos más productivos y las plantaciones están mecanizadas, servidas por vías de ferrocarriles, en otros tienen estructuras similares a funiculares para el transporte. Existe suficiente irrigación, mecanización y refrigeración de la fruta, control de calidad y una fuerza de trabajo organizada y con metas en la producción. Para tener una idea del progreso alcanzado en éstas plantaciones de América Latina, la productividad como consecuencia de la competencia está en 24 toneladas de cambur por cada 4.5 hectáreas. Esto representa 3 veces el rendimiento de cualquier territorio o nación de los llamados ACP.¹⁸

¹⁷ "El mercado mundial del banano". Caimy Rafael. Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL) Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de los Andes. Mérida, 1996.

¹⁸ FAO. Comité de Problemas de Productos Básicos. Grupo Intergubernamental Sobre el Banano y las Frutas Tropicales. San José, Costa Rica. Diciembre de 2001.

Cuadro No. 9
Origen del banano consumido en la CEE
(en porcentajes)

Regiones	Porcentaje
América Latina	61%
Países ACP	18%
Producción interna de la CEE	21%

Fuente: UPEB

El cuadro anterior muestra que las importaciones de banano de la Unión Europea proviene en su mayoría de la llamada "Zona del dólar", seguidas por las provenientes de sus ex colonias y el banano comunitario (el producido en la Comunidad).

CAPÍTULO III

EL CONFLICTO DEL BANANO

A. Antecedentes (1990-1992, el surgimiento del conflicto)

Aunque la Comunidad en su conjunto es el mayor importador mundial de banano, hasta 1992 este era el único producto agrícola de importancia que no estaba sujeto a una reglamentación comunitaria. Cada Estado miembro de la Comunidad establecía de forma diferenciada las condiciones de acceso de esta fruta en su respectivo mercado nacional. No existían gravámenes para el banano procedente de los Estados miembros ("banano comunitario") o de los países de África-Asia-Pacífico ("banano ACP"), que disfrutaba de las preferencias comerciales negociadas en el marco del Convenio de Lomé. El banano de "terceros países" (o "banano de la zona dólar"), sin embargo, encontraba el mercado europeo dividido entre aquellos países que permiten fácilmente su acceso —el llamado "mercado libre" del banano— y aquellos que reservaban parcialmente su mercado a los productores propios y/o de los países ACP —el "mercado protegido".

El llamado "mercado libre" estaba formado por Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Dinamarca e Irlanda. Todos ellos, salvo Alemania, aplicaban un arancel del 20% y eran abastecidos, en gran medida, por productores latinoamericanos. Por su parte Alemania —segundo mercado mundial tras los Estados Unidos— permitía el acceso del banano de terceros países libre de derechos dentro de una cuota que cubría prácticamente todo el consumo. Solo en el caso de superarse esta cuota se aplicaría un arancel del 20%. La especial situación alemana procedía del "Protocolo para las importaciones del banano", firmado en 1957 e incorporado como anexo al Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea. De acuerdo al propio Protocolo, este régimen podría ser suprimido por el Consejo de Ministros.

El banano latinoamericano, de mejor calidad, menor precio y libre de aranceles, ha competido con éxito en Alemania frente al banano comunitario y ACP, cuyos costes de producción son mucho más altos. Esta situación ha beneficiado tanto a los consumidores como a los productores latinoamericanos, que han llegado a ser los principales proveedores del mercado alemán. En 1990 el precio al consumidor de un kg. de banano en Alemania era de 1.7 dólares, respecto a 2.1 dólares en

Francia. El consumo de banano per cápita en Alemania ha llegado a ser el más alto de la Comunidad: 15 kg. por persona y año respecto a 8 kg. en el Reino Unido.

El "mercado protegido" estaba compuesto por los países que restringían su mercado en virtud de acuerdos preferenciales. Se trata de Francia, Italia, el Reino Unido, España, Portugal y Grecia. Los 69 países ACP del Convenio de Lomé, para algunos de los cuales esta fruta representa la principal fuente de divisas, disfrutaban de acceso preferencial, libre de gravámenes, salvo en el caso español, que en virtud de su adhesión a la Comunidad disfrutaba de "reserva de mercado" para su propia producción de banano durante un periodo transitorio.

Este acceso preferencial se amparaba en el artículo 115 del Tratado CEE, que se refiere a las medidas de salvaguardia aplicables a los productos de terceros países si su acceso al mercado perjudica a los Estados miembros o sus asociados. La mayor parte del "mercado protegido" ha sido cubierta con la producción comunitaria —650,000 toneladas, de las que algo más de la mitad, unas 350,000 toneladas, correspondían a España— y de los países ACP. Al no cubrirse toda la demanda, el mercado europeo absorbía también una cantidad apreciable de banano latinoamericanos, gravados en este caso con un arancel del 20%.

A pesar de estas restricciones, en 1991 América Latina suministró a la Comunidad el 60% del banano que consumió (más de 2.4 millones de toneladas de los 3.5 millones importados por la Comunidad). El 19% procedió de los países ACP y el 21% de productores comunitarios.

En 1992 las importaciones totales de banano de la CE se elevaron a 4.04 millones de toneladas.

La fragmentación del mercado del banano era evidentemente incompatible con el Mercado Único Europeo vigente desde el 1 de enero de 1993, es decir, un mercado sin fronteras nacionales caracterizado por la libre circulación de los bienes en su interior. La ausencia de fronteras hacía también imposible la aplicación a escala nacional de medidas de salvaguardia como las previstas en el artículo 115 del Tratado CEE, a las que como hemos visto se había acogido España. Se imponía, por ello, la búsqueda de una política comercial uniforme ante terceros —una "organización común del mercado del banano" (OCM) en la terminología comunitaria—, que podría caracterizarse por un grado mayor o menor de apertura hacia el exterior.

La aplicación a corto plazo de un régimen muy abierto permitiría sin duda una gran expansión de las exportaciones de banano latinoamericano, pero tendría consecuencias dramáticas para la producción comunitaria y la de los países ACP —sobre todo la de aquellos que dependen en gran medida de las divisas procedentes del banano—, mucho menos competitivos por depender en gran medida de productores de pequeña escala, más pequeños e ineficientes, y, según argumentó la Comunidad, por tener salarios más altos y condiciones laborales satisfactorias.

En el otro extremo, un régimen muy restrictivo orientado hacia la protección atendería contra los intereses de los países exportadores y los principios de libre comercio del GATT, además de que no garantizaría el abastecimiento del mercado comunitario debido a su actual dependencia de las importaciones de Latinoamérica, y al hecho de que la producción comunitaria y de muchos países ACP no tiene apenas capacidad de expansión.

Por último, la alternativa a primera vista más oportuna, un régimen mixto que hiciera compatible los intereses de los productores latinoamericanos, de los comunitarios y ACP y de los consumidores, ha sido en la práctica muy difícil —si no imposible— de conseguir.

Como era de esperar, los países del "mercado libre" se alinearon en favor de un régimen abierto, en el que percibían ventajas para los consumidores y para sus empresas mayoristas, comercializadoras de banano latinoamericano. Los países del llamado "mercado protegido" — particularmente Francia, el Reino Unido y España— han ejercido una intensa presión en favor de soluciones más restrictivas, defendiendo así a sus productores nacionales y de sus ex-colonias en los Estados ACP.

En abril de 1992 la Comisión presentó una propuesta de Reglamento al Consejo de Agricultura Comunitario, en el que se proponía un sistema de cuotas y aranceles para los productores de terceros mercados. La propuesta, según alegó la Comisión, pretendía lograr una "solución equilibrada" garantizando la supervivencia de los productores comunitarios y ACP y el acceso del banano latinoamericano. Según la propuesta de la Comisión, se establecía una cuota de 2 millones de toneladas revisable cada año, sujeta a un arancel del 20%. Las importaciones a partir de esta cuota serían gravadas con un arancel del 170%. El banano ACP mantendría su acceso preferencial, libre de aranceles, y los productores comunitarios se beneficiarían además de las ayudas previstas dentro de la Política Agraria Comunitaria.

Esta propuesta fue considerada restrictiva por parte de los gobiernos latinoamericanos, que desarrollaron una intensa actividad diplomática a fin de evitar la implantación de cuotas. En junio del mismo año, los presidentes de Honduras, Costa Rica y Panamá realizaron una gira por la Comunidad y plantearon los puntos de vista de los productores ante el Presidente de la Comisión, Jacques Delors, demandando un sistema abierto y transparente, basado en aranceles uniformes. En noviembre, a instancias de España, la Comisión planteó una propuesta complementaria: el establecimiento de un fondo de cooperación para el istmo, destinado a la diversificación de cultivos, y financiado con el producto de los aranceles.¹⁹

Esta nueva propuesta fue sin embargo rechazada por los presidentes centroamericanos, que consideraron que apenas compensaría las pérdidas derivadas del régimen de cuotas, pero también, presumiblemente, porque perjudicaba los intereses de las transnacionales fruteras, que obtienen sus mayores utilidades del proceso de comercialización.

Los países productores también aprovecharon la tribuna de la II "Cumbre Iberoamericana", celebrada en España en octubre de 1992 para reclamar un trato justo y resaltar las contradicciones de la política de España y de la Comunidad en esta materia, en particular los compromisos adquiridos por la Comunidad en las "Rondas" de San José de que se adoptaría una solución que tuviera en cuenta sus intereses, y las declaraciones comunitarias de que el Mercado Único no supondría la construcción de una "Europa fortaleza".

Los productores encontraron en Alemania, Holanda y Bélgica sus aliados dentro de los Doce. Estos países, haciéndose eco de los puntos de vista centroamericanos, argumentaron que el nuevo régimen no era satisfactorio para nadie, ni garantiza el acceso al mercado de los productores ni el abastecimiento del mercado europeo. El arancel extraordinario, una vez agotada la cuota de los dos millones de toneladas, encarecería exageradamente los precios. Los productores comunitarios y ACP, por otra parte, no están en capacidad de aprovechar la protección aumentando su producción, y esto no sería deseable puesto que el problema de fondo es la falta de competitividad de estos últimos, y eso implica una difícil reconversión del sector a otros cultivos. Según la argumentación alemana, por

¹⁹ El 25 de noviembre de 1992 la Comisión presentó al Consejo una propuesta de Reglamento por la que se establecería un programa de diversificación y desarrollo en beneficio de determinados países iberoamericanos productores de banano (COM (92) 496 final), condicionado a la Organización Común del Mercado del banano. El programa, previsto para cinco años, suponía la financiación de proyectos por un monto anual de unos 60 millones de ecus (74 millones de dólares) para los cinco estados centroamericanos, Panamá, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia.

último, la falta de abastecimiento y el alza de precios tampoco satisface al consumidor y, por último, puede hacer que disminuya el consumo de esta fruta.

Al mantener esta posición, Alemania Holanda y Bélgica, obviamente, actuaban también en defensa de sus propios intereses. Estos países —especialmente Alemania— no tienen compromisos con los ACP ni producción propia, y cuentan con los principales puertos de acceso de la fruta a Europa —Rotterdam, especialmente— y las compañías comercializadoras más desarrolladas, algunas de ellas filiales de las grandes transnacionales más desarrolladas, que ante el Mercado Único de 1993 vislumbraban grandes oportunidades de negocio. Es importante señalar al respecto que la propuesta de Reglamento de la Comisión beneficiaba a las comercializadoras ya implantadas en los países ACP.

B. 1993, establecimiento la Organización Común del Banano y Estallido del Conflicto

Al aproximarse la fecha en la que el Consejo adoptaría una decisión respecto a la Organización Común del Mercado del banano, a principios de 1993, el conflicto llegó a su punto culminante. El 10 de febrero los Presidentes de ocho países productores latinoamericanos pertenecientes a la Unión de Países Productores y Exportadores de Banano (UPEB) se reunieron en Guayaquil (Ecuador). Los Presidentes emitieron la "Declaración Presidencial de Santiago de Guayaquil", reiterando la denuncia del proteccionismo Europeo. Los cuatro países de la UPEB que además eran signatarios del GATT —Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Venezuela— anunciaron además su decisión de presentar una reclamación ante el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), invocando lo dispuesto en el artículo XXIV respecto a las uniones aduaneras, y las disposiciones que establecen que las cuotas no son admisibles.²⁰

Los productores señalaron, además, que el volumen del contingente arancelario se estableció muy por debajo de su nivel de exportaciones a la Comunidad —estimado por la UPEB en 2,6 millones de toneladas—, y que el sistema de licencias a las empresas, en vez de cuotas por países, beneficiaría a los comercializadores —particularmente a tres grandes multinacionales— que importaban de los ACP, con mayor conocimiento y dominio del mercado Europeo. La UPEB estimó

²⁰ "El comercio del Banano envenena las relaciones entre la CE y Latinoamérica", en *El País*, 10 de febrero de 1993, p. 34.

que el régimen bananero europeo, tal y como había sido propuesto por la Comisión, causaría una caída del 30% de la producción, y la pérdida de unos 174.000 empleos directos.

Sin embargo, apenas tres días después —el 13 de febrero— el Consejo de Ministros de Agricultura de la Comunidad aprobó el Reglamento que finalmente establecía el nuevo régimen comercial del banano, aplicable a partir del 1 de julio de 1993.²¹ La votación en el Consejo reflejó de nuevo la división de los Estados Miembros respecto a esta cuestión. Alemania, Bélgica, Holanda y Luxemburgo votaron en contra. Dinamarca, inicialmente en contra del sistema de aranceles y cuotas, cambió en el último momento el sentido de su voto, impidiendo la formación de una "minoría de bloqueo" y permitiendo la aprobación del Reglamento.²²

El nuevo Reglamento estableció el consumo comunitario en 3.3 millones de toneladas, una cifra que según los países productores era inferior a la real (ver cuadro 10). La producción comunitaria, que se beneficiaría del sistema de ayudas compensatorias característico de la PAC, sería de 854,000 tm., distribuidas de la siguiente forma: 420,000 a las Islas Canarias, 150,000 a Guadalupe, 219,000 a Martinica, 50,000 a Madeira, Azores y Algarve, y 15,000 a Creta y Laconia, así como primas a los agricultores que cesen el cultivo. Los países ACP podrían exportar al mercado comunitario otras 648,000 toneladas.

Respecto a los intercambios con países terceros, se abrió un "contingente arancelario" de 2 millones de tm. (toneladas métricas) de banano de países terceros y de "banano no tradicionales ACP" (nuevos países ACP, incorporados a Lomé IV, como la República Dominicana). Las importaciones de países terceros estarían gravadas con un arancel de 100 ecus por tm. y las de los ACP con arancel cero (ver cuadro 10).

El contingente podría ser modificado por la Comisión y el Consejo en función del aumento de la demanda comunitaria, de acuerdo con un "Plan anual de previsiones de producción y consumo". Las importaciones que superasen este contingente arancelario estarían gravadas de la siguiente forma:

²¹ Reglamento (CEE) n° 404/93 del Consejo del 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados del sector del banano.

²² El voto danés fue decisivo, pues de lo contrario el grupo de países contrario al Reglamento hubiera reunido los 23 votos necesarios para bloquear la propuesta.

el banano no tradicional ACP, con 750 ecus por tm , y el banano de terceros países, 850 ecus por tonelada

Cuadro No. 10
Tratamiento aduanero de las importaciones de Banano
de la Comunidad Europea
(Reglamento 404/93 y modificaciones posteriores)

Categoría	Fuente/Definición	Aranceles aplicados
Banano tradicional ACP	Banano con límites cuantitativos específicos para cada uno de los 12 países productores ACP con un total de 857,700 toneladas.	Libre de aranceles ("Arancel 0").
Banano no tradicional ACP	Importaciones de banano por encima del contingente asignado a los países ACP así como todas las importaciones de países ACP que no son abastecedores tradicionales.	Sin aranceles hasta un máximo de 90,000 toneladas, repartidas en asignaciones específicas para cada país y en la categoría "Otros países ACP". Arancel de 693 ecus por tonelada fuera del contingente en el periodo 1996/97.
Banano de terceros países	Importaciones de cualquier país no ACP.	75 ecus por tonelada en las importaciones cubiertas por el contingente de 2.11 millones de toneladas para países terceros. 353,000 toneladas adicionales disponibles en 1995 y 1996. Existen asignaciones específicas de licencias de importación para los países firmantes del "Acuerdo Marco sobre Banano". Las importaciones realizadas fuera de estos contingentes son gravadas con un arancel de 793 ecus por tonelada en el periodo 1996-97.

Nota: Entre noviembre de 1994 y mayo de 1996, la Comunidad Europea emitió 281.605 toneladas de "licencias para situaciones de huracán" originarias de cualquier país y que se suman a la cuota arancelaria de 2.5 millones de toneladas sujetas a un arancel de 75 ecus por tonelada.

Las licencias de importación dentro del contingente arancelario, por último, se distribuyeron de la siguiente forma: el 65% a empresas que hubieran comercializado banano de países terceros o no tradicionales ACP (Operadores de categoría A). El 30% para empresas que hubieran comercializado banano comunitario o tradicionales ACP (Operadores de Categoría B), y el 3.5% para empresas

establecidas en la Comunidad que desde 1992 hubieran comercializado banano distintos a los comunitarios y/o tradicionales ACP (operadores de categoría C). Esta distribución de licencias, con la que los comercializadores estadounidenses se encontraban con un 65% de su cuota anterior, pretendía asegurar que los distribuidores europeos "tradicionales" que comercializaban banano comunitario o ACP podrían utilizar sus redes de distribución para comercializar banano latinoamericano sin verse desplazadas del mercado por las grandes transnacionales de la distribución vinculadas al "banano de la zona dólar".

Diez días después de ser aprobado el nuevo Reglamento, con motivo de la Conferencia Ministerial Comunidad Europea-Centroamérica "San José IX"²³ los ministros centroamericanos reiteraron que el nuevo Reglamento contravenía la cláusula de "Nación más favorecida" (NMF) vigente en las relaciones comerciales entre ambas regiones, y que vulneraba el principio de reciprocidad, al no corresponderse a los esfuerzos de apertura y liberalización realizados por el istmo. Por primera vez en los diez años del diálogo de San José el Comunicado conjunto, a pesar de la pulcritud del lenguaje diplomático, expresaba que las relaciones entre ambas regiones atravesaban un periodo conflictivo debido al problema bananero.

La Comunidad, sin embargo, argumentó que el nuevo régimen respondía "de forma equilibrada" a los intereses latinoamericanos, a los de los productores comunitarios y a los compromisos con los países ACP. Algunos países ACP dependen del banano en más de un tercio de sus exportaciones, y algunos países de Caribe Anglófono, por ejemplo, las islas de Barlovento, como Santa Lucía o Saint Kitts y Nevis— no sólo muestran una gran dependencia de este producto para obtener divisas, sino que además la modernización es difícil por estar la producción basada en pequeñas propiedades; esta situación también afecta a las Islas Canarias. Unos 35,000 trabajadores canarios dependen de este cultivo, que representa en torno al 50% de la producción agraria del archipiélago.

La Comunidad también argumentó que, en contrapartida, su producción se congelaba, con lo que los beneficiarios del previsible aumento de la demanda serían los países latinoamericanos. Además, se trataría de medidas transitorias a fin de permitir la reconversión del sector, sin duda menos competitivo que el latinoamericano: que los principales beneficiarios de una apertura total en la Comunidad serían las transnacionales de origen norteamericano, antes que los países productores

²³ Esta reunión se realizó en San Salvador, El Salvador, los días 22 y 23 de febrero de 1993.

o los trabajadores, y que no era justo aumentar los ingresos de dichas transnacionales a costa de países ACP, muchos de los cuales se encuentran entre los más pobres del mundo

Esta forma de reglamentar el mercado, por último, era necesaria para evitar una "guerra de precios" como la que devastó el mercado internacional del café, con grave perjuicio para las economías de los países productores y el nivel de ingresos de los campesinos. Los planteamientos centroamericanos, además, fueron calificados de "poco realistas" por intentar aplicar los principios del liberalismo a la Política Agraria Comunitaria, que descansa sobre un proteccionismo sostenido por importantes grupos de presión, así como a la política comercial comunitaria, que tradicionalmente ha intervenido en los mercados en beneficio propio.

El texto acordado por ambas partes en el Comunicado conjunto de la reunión de San José XI pone de manifiesto el alcance del desacuerdo: *«Ambas partes reconocen la importancia del banano en los intercambios comerciales entre las dos regiones, así como la relevancia de este producto para los países de Centroamérica. La parte centroamericana reitera los conceptos contenidos en la Declaración de Guayaquil y manifiesta su preocupación y rechazo por la Organización Común del Mercado sobre banano adoptada y reglamentada por el Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas. En su opinión, este régimen desconoce el principio de la cláusula de Nación Más Favorecida, limita sus exportaciones y extiende barreras a partes importantes del mercado comunitario. Dicha decisión tiene graves consecuencias económicas y sociales para sus países, afectando negativamente los niveles de empleo e ingresos y por ende el bienestar de los trabajadores; asimismo, podría generar problemas de orden político.*

En este mismo sentido la parte centroamericana lamenta que los esfuerzos y avances por ella logrados en la liberalización de sus mercados no hayan sido adecuadamente considerados por el Consejo de Ministros de las Comunidades europeas, dado que, en vez de hacer prevalecer una solución equilibrada que tomase en consideración los intereses de todas las partes involucradas, adoptó un régimen que transgrede las normas del GATT, los principios que orientan las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay y los objetivos de liberalización del comercio que ella misma promueve.

De conformidad con lo anterior, la parte centroamericana exige el mantenimiento del nivel de acceso actual del banano latinoamericano y el crecimiento sostenido de sus exportaciones y, a

ese efecto, intensificará el uso de todas las vías e instancias del procedimiento de solución de controversias del GATT para hacer valer sus derechos.

La parte comunitaria recordó que los regímenes vigentes que van a ser sustituidos suponen la fragmentación del mercado comunitario, con diversas condiciones de acceso a los mercados nacionales para el banano procedentes de Latinoamérica y que, por consiguiente, dicha cuestión tenía que abordarse en el marco de la conformación del mercado interior.

La Comunidad Europea, al adoptar el nuevo reglamento, se ha propuesto lograr un equilibrio justo y operativo entre los intereses de los productores y consumidores comunitarios, y de los proveedores ACP y latinoamericanos, así como de sus obligaciones internacionales. Dicho reglamento, además de mantener, en lo posible, los flujos comerciales tradicionales, debería dar lugar a precios en el mercado comunitario que fueran remuneradores para los productores y favorecer asimismo el crecimiento ordenado de dicho mercado. Además dicho reglamento permite un incremento del contingente arancelario y cualquier aumento de la demanda en la Comunidad sería recogido mediante los ajustes de dicho contingente. Los productores latinoamericanos deberían ser los mayores beneficiarios de tal incremento.»²⁴

En mayo de 1993 el panel del GATT que examinó las reclamaciones latinoamericanas estableció que los regímenes de importación vigentes hasta el 1 de julio en España, Francia, Italia y el Reino Unido violaban las normas de la organización (GATT 1993), y se estableció un nuevo Panel para determinar si el régimen vigente a partir de esa fecha era legal (GATT 1994). Como se verá, ninguno de estos dos paneles fue aceptado por la Comunidad Europea, con lo que no se alcanzó la unanimidad que es necesaria para su adopción según las reglas del GATT.

En un último intento de impedir la aplicación del nuevo régimen, Alemania presentó el 14 de mayo de 1993 una demanda ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas demandando la anulación de las disposiciones relativas a las importaciones de banano "de terceros países" incluidas en el Reglamento del 13 de febrero y, con carácter cautelar, la exclusión de Alemania de la organización común del mercado del banano, lo que en un Mercado Único significaba, en la práctica, anular la totalidad del Reglamento. El 29 de junio, sin embargo, el Tribunal decidió no aplicar medidas cautelares, dando así vía libre a la entrada en funcionamiento, el 1 de julio, del nuevo

²⁴ Comunicado Político y económico conjunto de la reunión ministerial de San Salvador, punto 29.

régimen comercial (Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, 1993) Una demanda similar planteada ante el Tribunal por las transnacionales fruteras y las compañías importadoras establecidas en Europa —entre ellas Dole, Chiquita, Bananic, Comaco, Simba, Spers NV, August Lehmann, Comafrio y Bruignom & Visser— fue también rechazada

Ante la entrada en vigor del Reglamento 404/93, las transnacionales fruteras pidieron rebajas de impuestos a los Gobiernos de los países en los que operaban. En caso de que no se concedieran dichas exenciones, las compañías amenazaron con abandonar la producción y con despidos masivos. Costa Rica y Honduras cedieron ante estas presiones, y en el segundo semestre del año concedieron importantes rebajas fiscales a las compañías bananeras. En Costa Rica, por ejemplo, se redujeron de 50 a 30 centavos de dólar por caja exportada.²⁵ Las transnacionales norteamericanas, sin embargo, actuaron con rapidez para hacerse un espacio en Europa, adquiriendo empresas distribuidoras europeas o asociándose con ellas. Se creó además un activo mercado de licencias de importación. Como puso de manifiesto un estudio realizado en 1995 las grandes transnacionales de Estados Unidos —Dole y Del Monte, con la excepción de Chiquita— lograron aumentar su cuota de mercado en la UE a pesar de la aplicación del Reglamento 404/93.

En el plano social y ambiental el nuevo sistema también ha tenido consecuencias negativas. Las compañías transnacionales comenzaron a cerrar fincas, a despedir trabajadores y a expulsarlos de sus tierras —muchos trabajadores vivían en poblados de las compañías situados dentro de las propias fincas—, a rescindir contratos con fincas proveedoras —algunas de ellas cooperativas y asociaciones de trabajadores—, y a empeorar las condiciones laborales. Las demandas salariales de los sindicatos bananeros han sido refrenadas recurriendo a menudo a las barreras comerciales establecidas por la Unión Europea. En este proceso se han destacado las filiales de Chiquita Brands, Tela Railroad Company de Honduras y Chiriquí Land Company de Panamá. En ambos países e ha asistido a un claro aumento de la conflictividad laboral, y las compañías han redoblado sus esfuerzos por reducir la influencia de los sindicatos y promover el establecimiento de organizaciones “solidaristas”.

En el plano ambiental, el sistema de cuotas frenó la expansión de tierras bananeras, lo que es una consecuencia positiva. Sin embargo, el endurecimiento de las normas de calidad ha contribuido a incrementar el uso de agroquímicos tóxicos

²⁵ *Costa Rica*, The Economist Intelligence Unit, 4th quarter, 1993, p. 17; *Honduras*, The Economist Intelligence Unit, 4th quarter 1993, p. 23 y 33.

El Reglamento 404/93 no cuenta con cláusulas laborales o ambientales. Las organizaciones de productores comunitarios y los Estados independientes del Caribe han señalado que este hecho deja abiertas las puertas al "dumping" social y ambiental que ejercen las compañías transnacionales norteamericanas

Las organizaciones campesinas y los sindicatos bananeros centroamericanos, apoyados por ONG europeas, han demandado la inclusión de estas cláusulas en la legislación comunitaria, y la concesión de licencias preferenciales a las organizaciones de productores y cooperativas que producen banano ambiental y socialmente sostenible, y que lo comercializan según los criterios del "comercio justo" (*Fair Trade*).

C. Divide y vencerás, la estrategia de la Unión Europea en 1994

El 11 de febrero de 1994 se hizo pública la Resolución del segundo Panel de arbitraje del GATT encargado de valorar la conformidad de la nueva Organización Común del Mercado (OCM) del banano conforme a las reglas de la Acuerdo. El Panel estableció que tanto el cobro de aranceles, como el sistema de licencias y el trato preferencial al banano ACP era ilegal, y que el trato al banano latinoamericano era "discriminatorio".

La Comunidad recordó que según las reglas del GATT las conclusiones del Panel, para ser aplicables, deberían ser adoptadas por unanimidad por los 115 miembros del Acuerdo, anunció que rechazaría las conclusiones del Panel porque cuestionaban los compromisos adquiridos con los países ACP, y a continuación comenzó a negociar por separado para lograr que los reclamantes retiraran su denuncia ante el GATT.

El resultado de las gestiones de la comunidad fue el denominado "Compromiso Steichen" o "Acuerdo Marco sobre el Banano" (*Banana Framework Agreement, BFA*), alcanzado el 28 de marzo de 1994.²⁶ Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela acordaron sumarse a la Unión Europea y no promover la adopción del informe del segundo Panel del GATT sobre el mercado del banano, obteniendo a cambio el aumento de los contingentes de acceso —2,1 millones de toneladas en

²⁶ Reglamento 3290/94 del 22 de diciembre de 1994, DOCE L349/105.

octubre de 1994, 2,4 millones en 1995—, una porción mayor de los mismos y, con ello, una mayor cuota de mercado comunitario. Costa Rica obtuvo el 23% de la cuota europea, Colombia el 21%, Nicaragua el 3% y Venezuela el 2% (ver cuadro 11). El Acuerdo entraría en vigor el 1 de enero de 1995, se revisaría a los tres años y no expiraría hasta el año 2002.

Se estableció además un sistema de distribución de las licencias mediante el cual los cuatro países firmantes obtuvieron el 70% de las licencias de importación. Guatemala, Honduras, Ecuador, México y Panamá rechazaron el acuerdo, perdiendo participación en las cuotas bananeras. El Acuerdo, por ejemplo, concedió a Costa Rica y Colombia los primeros puestos como proveedores de Europa, mientras que Ecuador, quedó relegado a una situación muy desfavorable. Los países ACP, por su parte, mostraron su satisfacción, debido a que salvaguardaba sus intereses.

En la práctica, el Acuerdo Marco (BFA) acabó con la unidad de acción dentro de la UPEB, precipitando la crisis de la organización. En la reunión de la UPEB de Guayaquil del 6 de abril de 1994, a la que asistieron sólo los países que no habían suscrito el "Compromiso", se condenó el acuerdo, considerando que era "discriminatorio". En octubre de 1995 los Estados miembros de la UPEB decidieron prorrogar por diez años la vigencia de la organización, pero en la práctica la organización quedaba paralizada por la crisis originada por la estrategia comunitaria de "divide y vencerás".

El 5 de octubre de 1994, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas emitió la sentencia sobre el fondo de la demanda planteada por Alemania en 1993.²⁷ Basándose en el ordenamiento jurídico comunitario, el tribunal rechazó todas las alegaciones del Gobierno Alemán, lo que reafirmaba la legalidad de la Organización Común del Mercado del banano, y dejaba sin efecto el Protocolo del Banano del Tratado CEE. La sentencia fue acogida con gran satisfacción por los agricultores canarios y por los agricultores y los Gobiernos de los países ACP.²⁸

²⁷ Caso Alemania vs. Consejo, C-280/93, ECR I-4973. Ver también las sentencias de los casos Chiquita Banana, C-276-93, ECR I-3345, y Leon van Parijs e.a. vs. Consejo y Comisión, C-257/93, ECR I-3335.

²⁸ "Finaliza el privilegio alemán de importar banano americano libre de aranceles", en *El País* 6 de octubre de 1994. "Germany's case against banana import arrangements is rejected", *Eurostep news* issue 17, agosto-octubre 1994, p. 17.

Cuadro No. 11
Asignaciones del contingente arancelario de países terceros
y proveedores ACP "no tradicionales"
según el "Acuerdo Marco del Banano"

País	Participación
Costa Rica	23.40%
Colombia	21.00%
Nicaragua	3.00%
Venezuela	2.00%
Otros	(1994) 46.32 % (1995) 46.51 %
República Dominicana y otros ACP "no tradicionales"	90,000 toneladas

Fuente: Elaboración propia

A lo largo de 1994 la controversia no se limitó a los ámbitos jurídico y político. La "guerra del banano" reavivó la tradicional controversia entre partidarios del proteccionismo y sectores liberales y neoliberales. Una controversia en la que se han tratado de determinar los costes y beneficios de la política agraria común y de las preferencias comerciales concedidas a las ex-colonias de los países miembros de la Unión Europea en términos de producción, empleo y eficiencia económica. Para los sectores liberales el reglamento comunitario era un reflejo del inveterado proteccionismo agrario de la comunidad, y al igual que en otros sectores y productos, generaría pautas de producción ineficientes y precios más elevados para los consumidores, daría lugar a una clara "desviación de comercio" y distorsionaba el mercado internacional de ese producto y, a la postre, representaba una asignación ineficiente de recursos

Estas tesis fueron respaldadas por un polémico estudio del Banco Mundial, publicado en diciembre de 1994. La nueva OCM, según este estudio, era "un paso atrás" y no tenía sentido en términos de eficiencia económica: imponía un sobreprecio de 2,300 millones de dólares a los

consumidores, y los principales beneficiarios del sistema serían los intermediarios europeos y no los productores. Estos últimos sólo recibían 300 millones de dólares adicionales como resultado del sistema, que según el Banco Mundial podían ser fácilmente sustituidos mediante ayuda al desarrollo directa (Borrell 1994).²⁹ Sin embargo, algunos embajadores de países ACP en Bruselas rechazaron tajantemente la propuesta del Banco Mundial, considerando "absurdo" sustituir preferencias comerciales por ayuda.³⁰

D. Diferencias Relativas al Banano en el Marco del GATT

Algunos elementos de la organización de mercados en el sector del banano fueron objeto de una reclamación formulada por Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Venezuela en 1993. El Grupo Especial establecido por las PARTES CONTRATANTES del GATT para examinar ese asunto presentó su informe el 11 de febrero de 1994 (segundo Grupo Especial sobre el *Banano*). Antes de que se estableciera la organización común de mercados en el sector del banano, el 1º de julio de 1993, los regímenes aplicables al banano por algunos Estados miembros de la CE fueron objeto de una reclamación por parte de los mismos países mencionados anteriormente. El Grupo Especial del GATT establecido en esa ocasión (primer Grupo Especial sobre el *Banano*) emitió su informe el 3 de junio de 1993. Ninguno de estos informes de los Grupos Especiales fue adoptado por las PARTES CONTRATANTES del GATT.

D.1 Acuerdo Marco para el Banano (AMB)

En 1994, la CE negoció el AMB con Colombia, Costa Rica, Venezuela y Nicaragua. El AMB contiene disposiciones relativas a la cuantía del contingente arancelario básico, el arancel aplicable a los productos incluidos en el contingente (75 ecus por tonelada), asignaciones específicas por países y transferibilidad de esas asignaciones, la asignación de 90,000 toneladas para banano no tradicional ACP, y los certificados de exportación. Las cuatro partes latinoamericanas del AMB acordaron no procurar la adopción del informe del segundo Grupo Especial sobre el *Banano*. Guatemala, que era la quinta parte reclamante en este segundo Grupo Especial, no es parte en el

²⁹ El Banco Mundial sostuvo posiciones similares en estudios anteriores. Ver Borrell y Yang 1990 y 1992 y Borrell 1993.

³⁰ "EU Commission defends its Single Market Policy", Debra Percival, IPS, Bruselas 31 de enero de 1995.

AMB. El AMB fue incorporado a la Lista de la CE correspondiente a la Ronda Uruguay en marzo de 1994. El AMB entró en vigor el 1° de enero de 1995.

D.2 Modificaciones arancelarias

Desde 1963, la CE aplicaba un arancel consolidado del 20 por ciento sobre el banano. El Brasil tenía derechos de primer negociador. Con la introducción de la organización común de mercados en el sector del banano, el 1° de julio de 1993, se estableció un contingente arancelario con un arancel de 100 ecus por tonelada para el banano de países terceros comprendidos en el contingente, y de 850 ecus por tonelada para las importaciones fuera de contingente. Las importaciones de banano ACP no comprendidas en el contingente quedaban sometidas a un arancel de 750 ecus por tonelada. El 26 de octubre de 1993, la Comunidad Europea notificó a las PARTES CONTRATANTES su intención de renegociar la concesión de 1963 relativa a el banano. El 1° de julio de 1995 entró en vigor la Lista de la Ronda Uruguay de la CE, incluida su concesión arancelaria sobre el banano.

De conformidad con los compromisos de reducción contraídos por la CE como resultado de la Ronda Uruguay, el nivel del arancel consolidado se redujo el 1° de julio de 1995 a 822 ecus por tonelada, y el 1° de julio de 1996 a 793 ecus por tonelada. El tipo Nación Más Favorecida consolidado definitivo, al final del período de aplicación de seis años de los resultados de la Ronda Uruguay, sería de 680 ecus por tonelada. De conformidad con el AMB concertado por la CE con Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela, el tipo arancelario NMF aplicable a los productos comprendidos en el contingente se redujo y se consolidó a 75 ecus por tonelada a partir del 1° de julio de 1995 (aunque se aplicó a partir del 1° de enero de 1995).

El intento por reducir por medio del Acuerdo Marco (AMB) las tensiones que se suscitaron entre los principales participantes del comercio mundial del banano a raíz de la adopción de la nueva política comercial de la UE no sólo fue fallido, sino hasta contraproducente. El sistema de licencias de exportación terminó por exacerbar la oposición del resto de los países exportadores de banano no comunitario al régimen comercial de la UE. EL AMB no fue aceptado por todos los países exportadores de banano, sólo Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela convinieron aceptar el nuevo esquema

Por lo que Ecuador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México, actuando conjunta y solidariamente, solicitaron el establecimiento del Grupo Especial en el GATT. Estos países señalaron que la CE mantenía un régimen inadecuado para la importación, venta y distribución de banano de acuerdo con lo prescrito en el Reglamento N° 404/93, y la legislación, los reglamentos y las medidas administrativas posteriores de la CE, con inclusión de los que reflejan las disposiciones del Acuerdo Marco para el Banano (AMB).

Las partes reclamantes consideraban que el régimen y las medidas conexas eran incompatibles con los acuerdos y disposiciones de la OMC.³¹

Además, pretendían que las medidas producían también distorsiones que anulaban o menoscababan las ventajas que obtenían el Ecuador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México, directa o indirectamente, con arreglo a los mencionados acuerdos, y que las medidas obstaculizaban los objetivos del GATT y de los demás acuerdos citados.

Como resultado de la solicitud conjunta de establecimiento del Grupo Especial, su composición y la determinación de su mandato, el Ecuador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México presentaron comunicaciones al Grupo Especial.

Las primeras comunicaciones fueron presentadas por cada parte reclamante por separado, con excepción de Guatemala y Honduras que presentaron una comunicación conjunta. En esas comunicaciones se citaron aspectos de las medidas de la CE aplicadas al banano que eran incompatibles con las disposiciones y acuerdos de la OMC:

La CE pidió al Grupo Especial que declarara que el régimen relativo al banano de la CE no era incompatible con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y con los demás instrumentos del Acuerdo sobre la OMC.

³¹ Los países denunciaron la incompatibilidad con los siguientes instrumentos: artículos I, II, III, X, XI y XIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT"),

- artículos 1 y 3 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación ("Acuerdo sobre Licencias de Importación"),

- Acuerdo sobre la Agricultura,
- artículos II, XVI y XVII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios ("AGCS"), y
- artículo 2 del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio ("Acuerdo sobre las IC").

Sin embargo, si el Grupo Especial llegara a la conclusión opuesta, la CE propuso que el Grupo Especial debería declarar que el régimen del banano de la CE estaba abarcado por la exención relativa al Convenio de Lomé. La CE sostuvo además que el régimen de el banano de la CE no era incompatible con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

Las partes reclamantes presentaron sus alegaciones con relación a tres amplios encabezamientos, cuestiones arancelarias; cuestiones de asignación; y cuestiones relativas al régimen de licencias de importación.

D. 3 Cuestiones arancelarias

Con respecto a las cuestiones relativas a los aranceles aplicados a la importación de banano por la CE, las partes reclamantes declararon que la estructura arancelaria del contingente arancelario era impugnable porque imponía tipos diferenciales entre el banano de terceros países, por un lado, y el banano de los países no tradicionales ACP, por el otro. La aplicación de esos derechos arancelarios diferenciales en función de la fuente extranjera estaba en contradicción de manera directa con la garantía más fundamental del GATT del "trato arancelario no discriminatorio" establecido en el párrafo 1 del artículo I

Además, Guatemala y Honduras alegaron que la CEE infringía los tipos aplicables al banano de terceros países del arancel consolidado del GATT desde hacía mucho tiempo del 20 por ciento para el producto, contra lo que Guatemala seguía reclamando.

D.4 Cuestiones de asignación

Las partes reclamantes sostenían que la CE había distribuido partes de su mercado entre los países abastecedores de una manera incompatible con el párrafo 2 del artículo XIII del GATT. Otorgaba asignaciones a algunos países específicos (países ACP y países signatarios del AMB), mientras que no se las otorgaba a otros con niveles de comercio históricos similares o superiores. Además, en su opinión la mayor parte de las asignaciones otorgadas a los países favorecidos superaban considerablemente las proporciones del comercio que cabría esperar obtendrían a falta de restricciones. Las partes reclamantes consideraban que la CE no tenía tampoco en cuenta los

principios del artículo XIII del GATT cuando otorgaba a los signatarios del AMB el derecho exclusivo de aumentar su acceso cuando otros países partes en ese Acuerdo exportasen una cantidad inferior a la que podían abastecer a la CE.

Además, Guatemala y Honduras sostenían que las restricciones diferenciales del volumen en el régimen del banano por fuentes incurrieran en la prohibición del párrafo 1 del artículo XIII del GATT y que, en la medida en que confería ventajas comerciales a algunas fuentes extranjeras con respecto a otras, el sistema constituía una violación del párrafo 1 del artículo I del GATT.

México y el Ecuador señalaron que el trato diferencial no imponía "una prohibición o restricción semejante" a las importaciones de banano de terceros países y, por consiguiente, no era compatible con el párrafo 1 del artículo XIII.

D.5 Cuestiones relativas al régimen de licencias de importación

Las partes reclamantes alegaban que los reglamentos de la CE imponían a las importaciones de América Latina un sistema de tramitación de licencias que era sumamente complicado. El sistema, tanto en su totalidad como en sus elementos individuales, creaba condiciones altamente desfavorables de competencia en comparación con las disposiciones sencillas relativas al banano tradicional ACP. El régimen de concesión de licencias innecesariamente pesado, discriminatorio, restrictivo y distorsionante del comercio afectaba a las disposiciones básicas del GATT y a las disciplinas más recientes de la Ronda Uruguay que se referían concretamente a los procedimientos de tramitación de licencias y a las medidas de inversión relacionadas con el comercio, en opinión de las partes reclamantes. La aplicación del sistema, con inclusión de los reglamentos de ejecución emitidos, los procedimientos administrativos como el de la doble ronda utilizados para asignar las licencias y los retrasos en la expedición de las licencias de importación no era, a su parecer, compatible con las disposiciones del GATT y ciertos aspectos del Acuerdo sobre Licencias de Importación.

En el marco del sistema de tramitación de licencias de importación, las partes reclamantes alegaron que el elemento esencial del sistema de licencias, es decir, el criterio de los operadores de la categoría B era discriminatorio con respecto, entre otros, a los artículos I y III del GATT y estaban también en conflicto con el Acuerdo sobre las Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio. El 30 por ciento de las cantidades del contingente arancelario se asignaba a empresas,

conocidas como operadores de la categoría B, sobre la base de las ventas de los tres años anteriores de banano de la CE y de las importaciones de banano ACP. La exención de las prescripciones relativas a los certificados de exportación y la obtención exclusiva de licencias huracán³² proporcionaban ventajas adicionales a los operadores de la categoría B. Los certificados de exportación constituían asimismo de por sí violaciones de las prescripciones relativas a la no discriminación y a la neutralidad

Por otro lado, las partes reclamantes señalaron que la norma relativa a las funciones ejercidas, con arreglo a la cual el 43 por ciento de las licencias se distribuían entre empresas distintas de los importadores primarios, y la manera en que se aplicaba, imponía una carga adicional a las importaciones de América Latina y discriminaba contra ellas. Por su índole, aumentaba los costos de transacción debido a que distribuía licencias a operadores que no habían importado anteriormente y que no tenían capacidad para hacerlo. Los importadores reales (los que participaban en la adquisición de banano del extranjero) tenían que establecer relaciones con maduradores o con empresas que se encargan de la tramitación aduanera particulares o incluso invertir en instalaciones de maduración, para no perder una parte de su derecho a importar en el año siguiente.

Además, el Ecuador alegó que el régimen de licencias de importación de la CE era incompatible con el párrafo 2 del artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura debido a que varias características de ese régimen entrañaban la concesión discrecional de licencias de importación que no estaba autorizada por ese artículo.

D.6 Examen de las respuestas presentadas por las Comunidades Europeas

Además de responder a reclamaciones específicas, la CE respondió con varios argumentos de principio de amplio alcance, o con argumentos aplicables a todos los aspectos. Estos argumentos abarcaban, en la mayoría de los casos, varias alegaciones específicas presentadas por las partes reclamantes. Entre los argumentos pertinentes figuraban los siguientes: i) la presencia de dos

³² Se le conoce con este nombre al sistema mediante el cual se conceden certificados por razón de las tormentas, con carácter *ad hoc (temporal)*, a los operadores que agrupen o representen directamente a los productores que hayan sufrido daños ocasionados por una tormenta tropical y que, por lo tanto, no están en condiciones de abastecer el mercado de la CE.

regímenes de acceso separados para el banano; ii) las listas y los artículos I y XIII del GATT en el contexto del Acuerdo sobre la Agricultura; iii) la no aplicabilidad del Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de licencias de importación a los contingentes arancelarios; y iv) la no aplicabilidad del párrafo 4 del artículo III y del artículo X del GATT a las medidas en frontera. Por otro lado, como quiera que el Grupo Especial llegó a la conclusión de que algunos aspectos del régimen relativo al banano de la CE eran incompatibles con el GATT y otros acuerdos especificados por las partes reclamantes, la CE alegó que el Grupo Especial debería considerar que el régimen relativo al banano estaba abarcado por la exención relativa al Convenio de Lomé. Los detalles de estos argumentos de aplicación general, junto con los argumentos conexos de las partes reclamantes, figuran en la sección que contiene los argumentos detallados que siguen al análisis general

La CE alegó que los aspectos externos de la organización común del mercado del banano de la CE estaban constituidos por dos regímenes distintos:

- a) el régimen del llamado banano tradicional ACP que debería abordarse de conformidad con el Convenio de Lomé y recibir un trato preferencial. Este régimen estaba abarcado actualmente por la exención de las obligaciones que incumbían a las Comunidades Europeas con arreglo al párrafo 1 del artículo I del GATT en lo que respecta al Cuarto Convenio ACP-CEE de Lomé, y
- b) un tipo de derecho a las importaciones consolidado además de las cantidades del contingente arancelario y una asignación de un contingente arancelario para todo el demás banano. En opinión de la CE, éste era un contingente arancelario normal tal como existe con respecto a numerosos productos agropecuarios en muchos países Miembros.

En lo que concierne al apartado b), el banano no tradicional ACP se beneficiaba de un trato preferencial que, en opinión de la CE, estaba abarcado, como el régimen tradicional ACP, por la exención relativa al Convenio de Lomé.

Dados los dos regímenes externos separados del banano, en opinión de la CE no se podía alegar discriminación (ni por consiguiente violación) contra la cuota asignada a los países dentro del contingente arancelario contenida en las listas de la CE en comparación con la asignación tradicional

ACP. El artículo XIII del GATT era pertinente y aplicable únicamente en lo que respecta a una cuota específica o un contingente arancelario, y concretamente a su administración. No se podía alegar ningún argumento con arreglo al artículo XIII, y en particular el párrafo 1 del artículo XIII, pretendiendo que había discriminación en la aplicación de los dos regímenes diferentes, que eran independientes entre sí y cada uno de los cuales tenía una base jurídica distinta. Análogamente, toda comparación entre el sistema de concesión de licencias para el banano tradicional ACP y el sistema de concesión de licencias del contingente arancelario para todo el demás banano no tenía ningún valor jurídico y no era pertinente.

La CE alegó que era evidente que la existencia de los dos regímenes separados e independientes que tenían diferencias marginales en sus respectivos sistemas de licencias de importación no constituía una violación de ninguna disposición del GATT.

En opinión de la CE, la conclusión de que el artículo XIII no podía aplicarse simultáneamente a las dos partes diferentes y separadas del régimen de la CE del banano, venía confirmada por la interpretación del alcance de los artículos I y XIII del GATT de 1994. Si bien ambos artículos contenían un principio general de no discriminación con respecto a la importación o exportación de productos similares que tenían su origen en todos los terceros países, esa evidencia no implicaba que las dos disposiciones se superpusieran. El artículo XIII sólo se refería a la administración de cada una de las partes del régimen y, en particular, a todas las medidas en frontera relacionadas con la importación o exportación de los productos sometidos a un contingente específico. En opinión de la CE, esto implicaba que, en lo concerniente al GATT, la comparación, con arreglo a lo dispuesto en el artículo XIII, de las prescripciones internas relativas a las licencias de importación dentro de la asignación tradicional ACP, con las prescripciones relativas al contingente arancelario consolidado en la lista de la CE, era jurídicamente errónea.

E. La disputa del banano ante la OMC

Con la entrada en vigor de los acuerdos comerciales de la "Ronda Uruguay" y en particular el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 1 de enero de 1995 se modificó sensiblemente el escenario del conflicto. Una de las principales aportaciones de la OMC fue el nuevo procedimiento de resolución de diferencias comerciales, conocido como "Entendimiento relativo a las

normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias" (*Dispute Settlement Understanding* o DSU).

En el viejo GATT, ya existía un procedimiento al respecto, pero era lento e ineficaz. Con el nuevo DSU, un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, y 15 meses de haber apelación. Pero lo más importante es que el nuevo DSU hace que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, la adopción de una resolución requería el consenso de los miembros, lo que significaba que una sola objeción o veto —la del país perdedor, sin ir más lejos— podía bloquear esa adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás miembros de la OMC, incluido su adversario en la diferencia. En el cuadro anexo se incluye un esquema simplificado del nuevo procedimiento de resolución de diferencias.

El Conflicto del Banano llegó a instancias de la Organización Mundial del Comercio, con la demanda planteada por Estados Unidos y los 5 principales países productores de banano del área latinoamericana (México, Ecuador, Guatemala, Panamá y Honduras). Se planteó el régimen de discriminación que según estos países fue impuesto por los países europeos, con la asignación de cuotas para la importación de banano latinoamericano, lo cual viola las reglas comerciales multilaterales establecidas por la OMC. También se planteó que la UE privilegiaba las importaciones provenientes de los países de la zona África-Caribe-Pacífico (ACP), a la cual está vinculada la UE por los acuerdos de Lomé.

El objetivo principal de la demanda era hacer valer los acuerdos de la OMC sobre la prohibición de imponer cuotas y bloquear el libre comercio, así como los procedimientos de concesión de licencias que eran incompatibles con la normativa de dicha organización.

A principios de septiembre de 1995 el Representante Comercial de Estados Unidos, Mickey Kantor, anunció que el régimen comunitario del banano "dañaba los intereses de Estados Unidos", y el 27 de septiembre expresó su intención de elevar el caso ante la OMC. El 5 de febrero de 1996 Estados Unidos y una serie de países latinoamericanos que no participaban en el "Acuerdo Marco del

Banano" (Ecuador, Guatemala, Honduras y México) elevaron formalmente la demanda ante el Órgano de Resolución de Diferencias de la OMC, iniciándose la "ronda de consultas" prevista en el DSU.³³

Las conversaciones, como era previsible, no tuvieron éxito, y en marzo de ese año se solicitó formalmente el establecimiento de un Panel ante el Órgano de Resolución de Diferencias.³⁴ Este Órgano estableció dicho Panel con fecha 8 de mayo de 1996.³⁵ La Comunidad Europea intentó bloquear este paso, alegando que Estados Unidos no era "parte interesada" ya que no producía ni exportaba banano por sí mismo, por lo que no estaba facultado para presentar una queja ante la OMC ni en su nombre ni en el de otros Estados parte. Esta alegación se basaba en la ausencia de disposiciones al respecto en el DSU, por lo que se debería aplicar el principio general del derecho internacional público que establece que el demandante debe tener un interés legal en la demanda para poder participar en la misma. Esta posición, no obstante, fue desestimada por el Órgano de Resolución de Diferencias, aunque no se llegó a establecer un principio general en esta materia.

El 18 de marzo de 1997 se hizo público el "Informe interino" del Panel de la OMC, incluyendo los hechos principales y las alegaciones de las partes, y el 29 de marzo se dio a conocer el Informe final del mismo.³⁶ El informe consideraba que el régimen comunitario del banano —esto es, los Reglamentos 404/93 y 1442/93 y el "Acuerdo Marco"— era contrario con las normas de la OMC, y en particular, proponía la suspensión del régimen de licencias y la distribución de las cuotas de los países proveedores dentro del contingente arancelario para terceros países. El tratamiento diferencial a los países ACP —acceso al mercado con cuota y arancel cero— basado en la "Excepción Lomé" (*Lomé Waiver*) era, según el Panel, conforme a las normas de la OMC, pero ese *Lomé Waiver* no justificaba el sistema de reparto de cuotas y licencias a los productores "Lomé no-tradicionales". También se respetaban las ayudas y subsidios a los productores comunitarios, que no habían sido cuestionadas por los reclamantes.

³³ Documento OMC WT/DS27/1 de 12 de febrero de 1996.

³⁴ Documento OMC WT/DS27/6 de 11 de marzo de 1996.

³⁵ Documento OMC WT/DS27/7 de 8 de mayo de 1996.

³⁶ Documento OMC WT/DS27/R-USA, WT/DS27/R/MEX, WT/DS27/R/HOND, WT/DS27/R/ECUADOR, y WT/DS27/R/GUA.

La Comunidad Europea elevó un informe de apelación, sin éxito. El 9 de septiembre de 1997 se dio a conocer el Informe del Órgano de Apelación, y el 25 de ese mismo mes el Órgano de Solución de Diferencias daba por terminado el caso y adoptaba tanto el Informe final del Panel como los informes de apelación. Finalmente, a raíz de esta decisión, la UE debió emprender un estudio de su régimen de importación de banano, a fin de ajustarlo a la normativa de la OMC.

El 7 de enero de 1998 el Árbitro nombrado por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC estableció que el 1 de enero de 1999 constituía la fecha final del "plazo razonable de tiempo" que el DSU prevé para que la parte perdedora adopte las medidas necesarias para poner en práctica las medidas necesarias para la implementación del Informe final.³⁷

El 20 de julio de 1998 la UE aprobó el reglamento 1637/98 y el 28 de octubre del mismo año, el 2362/98, en los que se establecen las modificaciones al régimen de importación en disputa; ambos entraron en vigor el 1 de enero de 1999³⁸. Según la UE, este conjunto de cambios trata de hacer compatibles la salvaguardia de las ventajas tradicionales de los países abastecedores de banano ACP con el cumplimiento de las disposiciones de la OMC.

Los nuevos Reglamentos mantuvieron el contingente arancelario de 2,5 millones de toneladas para países terceros y el límite preferencial para los proveedores ACP de 875.000 toneladas, y un nuevo sistema de distribución de licencias de importación, en principio más abierto y de fácil acceso, pero que también intentaba asegurar los derechos adquiridos por parte de los importadores. El nuevo sistema asignaría las licencias tomando como niveles de referencia las del período 1994-1996, con lo que se aseguraba la distribución del contingente arancelario consagrado durante el período de vigencia del "Acuerdo Marco del Banano", que empezó a operar en 1995. Según estos criterios, el contingente arancelario se distribuiría así: Ecuador, 26,2%; Costa Rica, 25,6%; Colombia, 23%; Panamá 15,8% y otros, 8%. A mediados de 1999, finalmente, la Comunidad adoptó los Reglamentos

³⁷ Documento OMC WT/DS27/15, 7 de enero de 1998.

³⁸ Reglamento del Consejo (CE) nº 1637/98 del 20 de julio de 1998 (DOCE L 210, 28 de marzo de 1998, p. 28) y Reglamento de la Comisión (CE) nº 2362/98 del 1 de noviembre de 1998 (DOCE L 190/14, del 23 de julio de 1999).

que establecen un régimen especial de ayudas para los países ACP productores "tradicionales" de banano, con el propósito de apoyar la diversificación productiva y la mejora de la productividad.³⁹

En octubre de 1998 Estados Unidos, a través de su Representante Comercial Charlene Barshefsky, anunció su desacuerdo con los nuevos Reglamentos comunitarios, que a su juicio no cumplían las recomendaciones del Órgano de Solución de Diferencias, y anunció la adopción de represalias comerciales. La Comunidad Europea, por su parte, recordó que Estados Unidos no estaba facultado para determinar de forma unilateral la no conformidad de las nuevas normas comunitarias con las conclusiones del Órgano de Solución de Diferencias. Debía ser ese mismo órgano el que dictaminara respecto a esa conformidad. A partir de esta argumentación, la Comunidad Europea propuso a Estados Unidos que se estableciera un nuevo panel para comprobar la consistencia de los reglamentos comunitarios con las conclusiones del Órgano de Solución de Diferencias y las reglas de la OMC.

Estados Unidos rechazó categóricamente esta propuesta en un comunicado hecho público el 15 de noviembre de 1998. Según la Representante Comercial estadounidense, Charlene Barshefsky, la Comunidad estaba iniciando un "ciclo interminable" de litigación sobre su régimen de importación, sorteando así la obligación de adoptar medidas efectivas sobre el fondo de la cuestión, con lo que se privaba a los demandantes del derecho a ver satisfecha su reclamación. La Comunidad consideró esta crítica "infundada", y ofreció a Estados Unidos "garantías públicas" al respecto.

El 1 de enero de 1999 entró en vigor el nuevo régimen comunitario del banano, y el 14 de ese mismo mes Estados Unidos, siguiendo lo dispuesto en el DSU, solicitó al Órgano de Solución de Diferencias la autorización necesaria para imponer a la Unión Europea represalias comerciales por valor de 520 millones de dólares, a través de la conocida sección 301 del Código de Comercio de Estados Unidos. La Comunidad Europea protestó enérgicamente ante lo que consideró "un uso abusivo" de las disposiciones del DSU referidas a las represalias comerciales, dado que Estados Unidos seguía abrogándose el derecho a interpretar de forma unilateral la consistencia de las normas comunitarias con las reglas de la OMC, y exigió que no se adoptara ninguna decisión hasta que se produjera un nuevo fallo del Órgano de Resolución de Controversias. A la disputa del banano se le unieron las diferencias sobre la carne tratada con hormonas y los alimentos modificados

³⁹ Reglamento del Consejo (CE) nº 856/1999 de 22 de abril de 1999 (DOCE), y Reglamento de la Comisión nº 1609/1999 de 22 de julio de 1999 (DOCE L 190/14, 23 de julio de 1999)

genéticamente. Estas cuestiones llevaron las relaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos a uno de sus momentos más bajos en la última década, y según *The Economist*, pusieron en peligro el conjunto del sistema multilateral de comercio.⁴⁰ En una iniciativa de alto perfil político, el 22 de enero el Comisario Leon Brittan solicitó al Consejo de la OMC que se pronunciara al respecto. La organización acordó, conforme al planteamiento comunitario, que debería ser un nuevo panel el que determinara esta cuestión.

La Comunidad, por otra parte, reaccionó presentando una nueva demanda ante la OMC, en la que se cuestionaba la conformidad de la Sección 301 del Código de Comercio de Estados Unidos con las reglas de la OMC.⁴¹ Una norma, como se indicó, que obliga al Departamento de Comercio a actuar de forma unilateral y, por lo tanto, de espaldas a la disciplina multilateral de la OMC y el DSU. Aunque la demanda se había considerado tiempo atrás, la Comunidad reconoció que su presentación "había sido precipitada" por la amenaza de sanciones de Estados Unidos.

El Órgano de Solución de Diferencias falló en contra de la Comunidad Europea en ambas cuestiones. El 6 de abril de 1999 concluyó que el nuevo régimen comunitario del banano no satisfacía los requerimientos del anterior fallo —aunque en este fallo la OMC no cuestionó el sistema de distribución de licencias—, y autorizaba las represalias comerciales por parte de Estados Unidos, aunque rebajó su cuantía a una tercera parte de lo solicitado; esto es, a importaciones por valor de 191 millones de dólares. Esa autorización, en cualquier caso, no era retroactiva. Ante este resultado adverso, la Comisión Europea inició una "ronda" de conversaciones con las partes afectadas —países ACP, comercializadores, Estados miembros, Estados Unidos...— para definir un nuevo régimen de importación. Los resultados de la consulta se dieron a conocer en un informe interino el 26 de mayo de 1999 y en un informe final de la Comisión al Consejo del 13 de septiembre de 1999.⁴² En esa comunicación se planteaban las distintas opciones de cara a ese nuevo régimen. Según concluye la Comisión, no existe una solución fácil que satisfaga los intereses comunitarios, sus obligaciones con los ACP y sea viable con los recursos financieros disponibles. Pero es imprescindible encontrar una solución para evitar la continuación de las sanciones de Estados Unidos —no tanto por su cuantía,

⁴⁰ *The Economist - El Economista*, 30 de enero de 1999, p. 17.

⁴¹ La demanda se refería, en concreto, a la sección 304 de la norma 301, que obliga a que Estados Unidos adopte medidas de represalia 30 días después de que finalice un procedimiento en la OMC, o 18 meses después de iniciarse el caso (lo que antes ocurría).

⁴² Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre banano, 26 de mayo de 1999.

sino por su significado de cara a la OMC y a los socios comerciales de Estados Unidos — y la posible adopción de sanciones por parte de otros países latinoamericanos, como Ecuador. Algunas opciones fueron descartadas por su elevado coste y por su impacto negativo sobre la competitividad del banano ACP. Otras soluciones exigen un acuerdo con Estados Unidos respecto al sistema de licencias. Las más viables serían las siguientes:

- a) La adopción de un arancel plano relativamente elevado, que protegería los intereses de los ACP pero penalizaría a los consumidores, aunque ello exigiría nuevas negociaciones en el seno de la OMC, ya que supone desviarse de niveles arancelarios ya consolidados;
- b) La eliminación del límite en el contingente arancelario de los ACP, aunque ello podría reducir los precios y a la postre afectarles negativamente;
- c) establecer un nuevo contingente arancelario más elevado.

Finalmente, se planteaba la posibilidad de adoptar un sistema distribución de licencias de importación basado en subastas o bien por orden de llegada, las llamadas "Primer llegado, primer servido" (*first come, first served*).

A principios de noviembre de 1999 la Comisión adoptó una propuesta para modificar la OCM del banano, basada en la primera de las opciones citadas — un arancel plano más elevado común a todos los productores— pero con un periodo transitorio en el que se mantendrían los contingentes arancelarios existentes y se impondría un arancel preferencial al contingente reservado a los ACP. El periodo transitorio, que se extendería hasta el 1 de enero del 2006, permitiría que los productores ACP se adaptaran a las nuevas condiciones del mercado. En esa fecha entraría automáticamente en vigor el nuevo sistema. La Comisión planteó a su vez la necesidad de tener en cuenta este régimen en las negociaciones para el acuerdo que sucederá a la Convención de Lomé.

Respecto a la segunda demanda, el 22 de diciembre de 1999 se dio a conocer el informe del Panel de la OMC sobre la Sección 301. El Panel consideró que esta norma era compatible con las reglas de la OMC. Ahora bien, con este la OMC no respaldó plenamente a Estados Unidos. En el informe se señala que si Estados Unidos aplica la norma al margen de las reglas multilaterales, estará incumpliendo sus obligaciones como miembro de la Organización y en concreto las reglas relativas a

la resolución de diferencias comerciales. El Panel estableció que la norma viola las disposiciones de la OMC, pero al tener en cuenta los compromisos por los que Estados Unidos se obligó a respetar las normas de la OMC, no la consideró contraria a estas.

La Organización Mundial de Comercio se ha visto afectada por esta guerra comercial entre dos bloques comerciales. La lucha comercial se inició en tiempos del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), que era la instancia para dirimir las cuestiones comerciales internacionales.

F. El Nuevo Régimen de Importación de Banano en la Comunidad Europea (Acuerdo de Abril de 2001)

El nuevo régimen de importación de banano de la CE establece un proceso, dividido en dos etapas, cuyo objetivo final es llegar a un régimen basado exclusivamente en aranceles, que deberá estar en vigor a más tardar el 1º de enero de 2006. Durante el periodo de transición, 2001-2005, se importarán banano en la CE de acuerdo con un sistema de contingentes arancelarios que se administrará mediante la distribución de licencias de importación en función de las operaciones comerciales realizadas en el pasado. Este régimen de transición basado en el establecimiento de contingentes arancelarios entró en vigor el 1º de julio de 2001 y a su vez se divide en dos fases (la fase I, hasta el 31 de diciembre de 2001, y la fase II).

F.1 Etapa I

En la etapa I, fase I, se ha establecido un contingente arancelario consolidado (contingente A) de 2.2 millones de toneladas y un contingente arancelario autónomo (contingente B) de 353,000 toneladas. Los contingentes arancelarios A y B se administran como uno solo (contingente A/B) y no se asignan partes del mismo a los países proveedores. El arancel aplicado a el banano importados dentro del contingente A/B es de 75 euros por tonelada, con una preferencia arancelaria de 75 euros por tonelada para el banano ACP. Las licencias de importación correspondientes se dividen entre los operadores tradicionales A/B (83 por ciento del contingente) y los operadores no tradicionales A/B (17 por ciento). Se ha introducido un contingente arancelario adicional de 850,000 toneladas

(contingente C), abierto a todos los países proveedores. El arancel aplicado dentro del contingente C es de 300 euros por tonelada, con un preferencia arancelaria de 300 euros por tonelada en favor del banano ACP.

El sistema de licencias de importación se administra todavía en gran medida en función de referencias históricas. Como se ha indicado anteriormente, el 83 por ciento del contingente A/B es asignado a los operadores tradicionales. Sin embargo, la definición de los operadores tradicionales y no tradicionales de los anteriores reglamentos ha sido modificada.

El cambio más importante para los importadores tradicionales ha sido la utilización del período 1994-96 como período básico de referencia para las importaciones, y la eliminación de las licencias de categoría B. Para los importadores no tradicionales, el cambio más importante ha sido la utilización del período de referencia 1994-96, al que se suma la necesidad de haber importado 1.2 millones de euros, o más, durante estos años para poder optar a una licencia.

En la fase II de la etapa I se mantendrán las disposiciones que se aplicaban en la fase I, con las siguientes modificaciones. Primero, el contingente arancelario autónomo B será de 453,000 toneladas (un aumento de 100,000 con respecto a la fase I). Segundo, el contingente arancelario adicional C será de 750, 000 toneladas (una disminución de 100 000 toneladas con respecto a la fase I) y estará reservado para el banano de origen ACP.

La parte de las licencias de importación correspondiente a los operadores tradicionales A/B seguirá siendo asignada de acuerdo con los procedimientos definidos para la fase I. Por consiguiente las licencias de importación se repartirán hasta el 31 de diciembre de 2003 sobre la base del volumen de referencia del período 1994-96 correspondiente a cada operador tradicional calificado. Posteriormente, la parte de las licencias de importación correspondiente a los operadores tradicionales A/B se asignará únicamente sobre la base de la utilización de las licencias expedidas desde el principio de la fase II. Esta segunda etapa empezará a realizarse "lo antes posible" a reserva de la aprobación del Consejo y del Parlamento Europeo y de la adopción de la exención de la aplicación del artículo XIII del GATT de 1994, necesaria para la administración del contingente arancelario autónomo C

F.2 Etapa II

En la etapa II, el sistema transitorio de contingentes arancelarios descrito anteriormente será sustituido por un sistema definitivo basado únicamente en los aranceles, que será operativo a más tardar el 1º de enero de 2006.

F.3 Acuerdo de Abril de 2001

La Unión Europea y EEUU llegaron en abril de 2001 a un acuerdo para resolver la disputa del banano, que se había convertido en uno de los conflictos comerciales más antiguos dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El acuerdo consiste básicamente en unas modificaciones de la recientemente aprobada Reforma de la Organización Común de Mercado (OCM) del banano. El nuevo régimen, que comenzará a regir a partir del próximo 1º de julio, en términos generales establece:

- Un sistema de cuotas y aranceles. A Latinoamérica se le asignó una cuota de 2.65 millones de toneladas anuales, con un arancel de 75 euros (US\$ 66.96). Lo cual significa un aumento de poco más de 100 mil toneladas métricas con respecto a los 2.53 millones de toneladas actuales.
- El acuerdo otorga 83% de las licencias de exportación a los denominados "operadores primarios o tradicionales": vale decir, las transnacionales estadounidenses que siembran y compran la fruta en Latinoamérica para venderla en la UE. Integrantes del gobierno ecuatoriano manifestaron que esta cláusula beneficia directamente a Chiquita Brands, que captará entre el 40 y el 55% de ese mercado.
- El 17% restante se otorga a los "nuevos operadores", dentro de los cuales se ubican las firmas ecuatorianas.

- Las licencias se otorgan de acuerdo a las exportaciones históricas del periodo 1994/1996, pero las firmas no están obligadas a comprar en un país determinado. En definitiva, la UE sustituirá el régimen de "primer llegado, primer servido"; por el de referencias históricas, y la UE hace la concesión de aumentar en 100,000 Tm la cuota B (de menos arancel). El sistema "primer llegado, primer servido"; favorecía la mercancía de determinados orígenes, mejor posicionados para acceder antes a los mercados europeos.

Recordemos que las cuotas arancelarias durante el régimen transitorio, que solo estará vigente hasta el 2,006 eran las siguientes:

- Cuota A 2,200 000 toneladas con arancel 75Euros/Tm.
- Cuota B 353,000 toneladas con arancel 75Euros/Tm.
- Cuota C 850,000 toneladas con un arancel de 300 Euros/Tm

Las tres cuotas están abiertas a las bananas proveniente de los ACP, que a su vez tienen una preferencia arancelaria de 300 Euros/Tm.

Mientras el resto de los países productores de banano de nuestra región consideró el nuevo acuerdo como más justo que el de "primer llegado primer servido", Ecuador se oponía al mismo, amenazando con llevar el caso a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Finalmente, el 30 de abril la Comisión Europea y Ecuador llegaron a un compromiso poniendo fin a sus diferencias en torno al nuevo régimen de importación de banano a la UE. Por lo tanto el canciller ecuatoriano anunció que ya no se demandará a la UE ante la OMC. El acuerdo contiene los siguientes puntos:

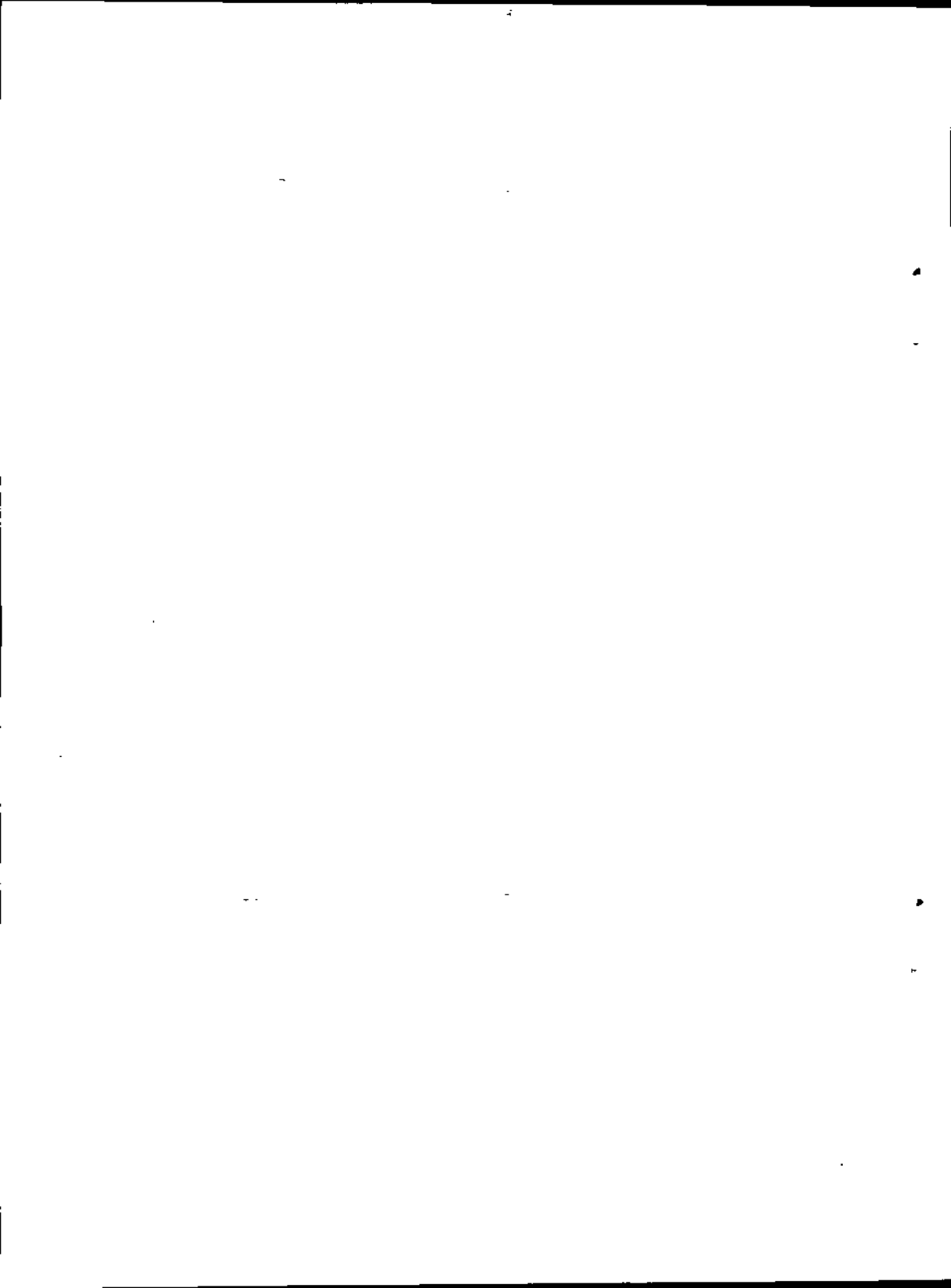
- Ecuador acepta que el 17% de las licencias para importar la fruta queden en manos de productores no tradicionales que ingresaron como exportadores a partir de 1993. A cambio se acordó el requisito que los operadores tengan una cifra mínima de negocios de 1.2 millones de euros (US\$ 1.07 millones) para acceder a las licencias. Esta cifra se encuentra lejos de los 4 millones de euros (US\$ 3.57 millones) que reclamaban los exportadores ecuatorianos al principio. No obstante, representa una barrera para cerca de 800 operadores minoritarios de Europa que sin este requisito hubiesen tenido acceso a las licencias.

- La exclusividad de acceso a las licencias para los operadores de banano, quedando fuera los importadores que incluían en sus negocios otras frutas, además de hortalizas y vegetales en general, como sucedía hasta ahora.
- El período de referencia para dar acceso al mercado será de 1995 a 1996 y no el de 1994/1996, como se establecía en el acuerdo EE.UU./UE, para el 17%.
- A partir del 1° de julio se eliminarán por completo las cuotas de importación por países exportadores. Esta medida, frenaba el crecimiento de Ecuador y beneficiaba a países como Costa Rica y Colombia.
- Las exportaciones latinoamericanas se aumentarán en 100 mil toneladas, las que por lo tanto pasarán de 2.5 millones a 2.6 millones. Con esto se reduce la cuota para las ex colonias europeas de Asia Pacífico y Caribe (APC) que cuentan con preferencias arancelarias para ingresar su banano a la UE.

El nuevo régimen marca un retroceso en las pretensiones de EE.UU., pues una propuesta similar (presentada el año pasado por Ecuador) fue rechazada por el gobierno de Bill Clinton, que pretendía un volumen del 96.5% para los "operadores tradicionales".

Según la Cámara Nacional de Productores Independientes de Banano (Anaprobán) y la Corporación Bananera Nacional (Corbana) de Costa Rica, el nuevo régimen no es tan beneficioso como se pensó al principio. En su opinión, las comercializadoras estadounidenses, que resultaron beneficiadas al recibir la mayor parte de las licencias, no están obligadas a comprar en ningún país, por lo cual lo harán donde tengan mejores precios y condiciones.

Otro punto que preocupa a las mencionadas gremiales es que con el nuevo régimen pierden importancia los comercializadores europeos, que hasta ahora han adquirido en Costa Rica entre 15 y 17 millones de cajas. Por lo tanto, la crisis de exportación a la UE podría surgir como consecuencia de la "cuota país", que Costa Rica tiene desde que firmó un acuerdo marco con ese bloque en marzo de 1994, la cuota es de 25,61% según una modificación vigente desde enero de 1995.



CAPÍTULO IV

LA PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS Y SUS TRANSNACIONALES BANANERAS EN EL CONFLICTO DEL BANANO

A principios del siglo XX la empresa United Fruit Company (UFC) comenzó a cultivar banano a gran escala en América Latina. El desarrollo de la producción del banano estuvo estrechamente ligado a las inversiones hechas en el transporte ferroviario. La UFC, fundada en 1899, recibió importantes concesiones ferroviarias y amplios márgenes de tierras adyacentes a las vías férreas. En 1932, la UFC controlaba aproximadamente 2,500 Km. de vías férreas en América Central y Colombia y poseía una flota de más de cien buques.

Hacia 1926 hizo su aparición en América Latina la Standard Fruit Company y, para 1967, se había consolidado en la región la compañía Del Monte (que había adquirido una parte de la UFC, la cual tuvo que vender más tarde a causa de las leyes antimonopolio de Estados Unidos). Algunos años más tarde, la UFC pasó a llamarse United Brands y hoy opera bajo el nombre y marca registrada *Chiquita*.

Hoy las transnacionales no participan directamente en la producción. El sistema aplicado actualmente se basa en plantaciones de entre 300 y 1.000 hectáreas, propiedad de cooperativas o corporaciones que funcionan por contrato. Estas plantaciones poseen sus propias plantas de embalaje y venden la fruta a las transnacionales, las cuales dedican sus esfuerzos a la exportación comercial del producto. De este modo, esas empresas se liberan de los riesgos inherentes a la producción y de las considerables inversiones por este concepto.

En años recientes se ha observado un aumento del número de empresas que actúan en este sector en América Latina. Además de las tres grandes transnacionales que operan bajo los nombres comerciales *Chiquita*, *Dole* (Standard Fruit Company) y *Del Monte*, participan también el grupo *Noboa* en Ecuador (la marca *Bonita*), las empresas colombianas *Banacol*, *Uniban* y *Proban* y las multinacionales *Fyffes* (Irlanda), *Geest* (Gran Bretaña) y *Jamaica Producers*

Las grandes compañías transnacionales norteamericanas —particularmente Chiquita, Dole y Del Monte, la Asociación Hawaiana de Cultivadores de Banano—, que perdieron parte de las licencias con el sistema “cuota-país” y que vieron agotada la vía legal con la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de octubre de 1994, comenzaron a presionar al Gobierno de Estados Unidos para que éste interviniera en el conflicto. En septiembre Chiquita y la Asociación Hawaiana presentaron formalmente una petición de investigación según la sección 301 del Código de Comercio de Estados Unidos.⁴³

A finales de 1994 el Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), Mickey Kantor, anunció que la Administración norteamericana estaba estudiando la adopción de represalias comerciales equivalentes contra productos europeos y de los países latinoamericanos firmantes del “Compromiso de Steichen” si la Unión Europea mantenía la OCM del banano una vez entrado en vigor, el 1 de enero de 1995, el Acuerdo alcanzado en la “Ronda Uruguay” del GATT.⁴⁴ En enero, la USTR emitió un informe preliminar considerando que la OCM del banano era lesiva a los intereses norteamericanos. Estados Unidos estableció como fecha límite el 10 de febrero de 1995, señalando que aplicaría en este caso la sección 301 de su Código de Comercio, que permite adoptar represalias unilaterales si se considera que los intereses norteamericanos se ven lesionados.

La respuesta de la Comisión Europea fue contundente. No existía justificación para adoptar medidas unilaterales y, además, dichas cuestionarían gravemente la credibilidad de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y del compromiso norteamericano con esta organización apenas unos meses después de haber comenzado su andadura. Según la Comisión, se debería alcanzar una solución por vía negociada o Estados Unidos debía defender sus intereses dentro de la OMC. El 8 de enero de 1995 el Comisario Brittan envió una carta a Kantor señalando que «*Europa, claramente, no*

⁴³ A través de esta disposición los operadores estadounidenses que se consideran lesionados por prácticas comerciales de empresas y/o países terceros pueden solicitar una investigación del Departamento de Comercio para determinar si existe “dumping”, trato discriminatorio u otras prácticas comerciales desleales. En el curso de la investigación el Departamento de Comercio consultará a todas las partes afectadas y propondrá una solución amistosa. Si se ha determinado que existen prácticas desleales o discriminatorias y no se alcanza un acuerdo, la Sección 301 faculta al Departamento de Comercio para imponer de forma unilateral medidas de protección y/o de represalia, como aranceles y cuotas. La denominada “Super 301”, aprobada en 1988 y reformada en 1997, refuerza los poderes del Departamento de Comercio frente a políticas comerciales de países terceros que dañan las exportaciones de Estados Unidos. Con la denominada “sección 301 especial” el Departamento de Comercio puede adoptar medidas de represalia frente a gobiernos que no protejan los derechos de propiedad intelectual.

⁴⁴ “Amenaza comercial de EE UU contra la UE por la regulación del banano”, en *El País*, 11 de febrero de 1995., p. 38.

puede aceptar ninguna acción unilateral contra o en ruptura con los intereses de la Organización Mundial de Comercio, tenemos la confianza de que el régimen comercial europeo del banano está en plena conformidad con las obligaciones internacionales de la Unión Europea en el marco de la OMC».⁴⁵

A lo largo de enero y febrero se produjeron diversos contactos entre Leon Brittan y Mickey Kantor. Brittan reiteró que el régimen del banano era plenamente compatible con las reglas de la OMC, y que además "representaba un instrumento de desarrollo" de vital importancia para las pequeñas islas del Caribe —San Vicente, Santa Lucía, Dominica y Jamaica—, cuyas economías dependen fuertemente de las exportaciones de banano

En abril la Comisión adoptó las propuestas del Comisario agrícola Franz Fischler para modificar el régimen bananero. La reforma simplificó el sistema de licencias, evitando la doble contabilidad, permitió la transferencia de contingentes no cubiertos de un país ACP a otro dentro de la misma zona geográfica, y amplió la cuota de banano de terceros países de 2.2 a 2.55 millones de toneladas para satisfacer la demanda de los tres países recién ingresados a la Unión: Austria, Finlandia y Suecia.⁴⁶

Con el telón de fondo de las presiones de Estados Unidos y de las transnacionales, los Estados miembros de la UE netamente importadores —Holanda, Dinamarca, Austria, Bélgica, Suecia, Finlandia e Italia, con el liderazgo de Alemania— empezaron en junio a promover en Bruselas una reforma del la OCM del banano para aumentar la cuota con arancel reducido a 3 millones de toneladas en vez de los 2,5 aprobados tras el ingreso de Finlandia, Suecia y Austria⁴⁷. En julio Alemania presentó una moción en el Consejo de Ministros que, sin apoyo de otros socios comunitarios, fue bloqueada.

⁴⁵ "Threat of Trans-Atlantic War over Bananas", Debra Percival, IPS, Bruselas 10 de enero.

⁴⁶ Ver "Latin America benefits from Rise in EU Banana Quotas", Debra Percival, IPS, Bruselas 4 de abril, y "Bananas", en *Eurostep News* nº 20, abril-junio de 1995, p. 22.

⁴⁷ "EE UU amenaza con retorsiones contra las importaciones alimentarias de la UE", en *El País* 12 de junio de 1995

Los países del Caribe que forman parte del grupo ACP, por su parte, alegaron que la desaparición de la producción bananera podría poner en aprietos sus frágiles economías, y ello crearía nuevos problemas de inmigración y de tráfico de drogas para Estados Unidos.

Los representantes caribeños señalaron también que la posición norteamericana estaba inducida por Chiquita, que posee extensas plantaciones en Centroamérica, y que deseaba ampliar su cuota de mercado en Europa a expensas de los pequeños productores de países como Dominica, Granada, Santa Lucía o San Vicente y las Granadinas, que sólo cuentan con el 3% del mercado mundial y el 10% del mercado europeo.

Las negociaciones bilaterales iniciadas en enero no condujeron a resultados, siendo abandonadas en mayo. En septiembre Estados Unidos, decidió elevar el caso a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Un informe publicado por una entidad ciudadana de Estados Unidos, *Common Cause*, reveló que Chiquita estaba haciendo cuantiosas donaciones a Demócratas y a Republicanos en favor de sus demandas.⁴⁸ Informaciones de prensa de octubre de 1995 revelaban que el líder republicano del Senado, Bob Dole, que se presenta como pre-candidato a las presidenciales de 1996, recibía fondos de Chiquita Brands. Bob Dole, conocido en Washington como "el republicano bananero" por su "obsesión por Chiquita", intentó que el Senado aprobara medidas de represalia contra Colombia y Costa Rica debido a su acuerdo con la Unión Europea. La propuesta fue rechazada, como ocurrió en otras tres ocasiones anteriores «*Tal vez la república bananera de hoy en día sea Estados Unidos*». comentó un diplomático latinoamericano, aludiendo a la importancia que había adquirido el conflicto bananero en la política interna de Estados Unidos.⁴⁹

La campaña bananera de Bob Dole provocó reacciones diplomáticas de Colombia y Costa Rica, éste último país anunció una visita a Washington de su Presidente, José María Figueres. El Presidente Samper de Colombia envió a Clinton una carta expresando su preocupación por éste asunto. Samper advirtió al presidente estadounidense que las eventuales sanciones comerciales contra

⁴⁸ "Caribbean producers try mild scares tactics", Yvete Collimore, IPS, Washington 1 de junio de 1995.

⁴⁹ "EE UU: Nueva definición de 'República Bananera'", Yvete Collimore, IPS, Bruselas, 24 de octubre de 1995.

Colombia perjudicarían la lucha contra los narcóticos y la ejecución de los programas de sustitución de cultivos, que Bogotá está aplicando para reducir la producción de coca por exigencia de Estados Unidos.

En octubre de 1995 tuvo lugar un seminario de los productores europeos de banano, en el que se hizo público un informe elaborado por la firma independiente de consultoría Arthur D. Little. Este informe refutaba las alegaciones de Estados Unidos y de las transnacionales fruteras como Chiquita, mostrando que la OCM del banano no estaba dañando los intereses norteamericanos. En 1994 las importaciones comunitarias de banano se elevaron a 3.4 millones de toneladas. Entre 1990 y 1994 el consumo total creció un 4% anual y el consumo per cápita un 6% acumulado, hasta situarse en 9.5 kg. por año. Los principales beneficiarios de este aumento fueron cuatro de las cinco mayores multinacionales del sector: dos norteamericanas (Dole y Del Monte) y dos europeas (Fyffes y Geest), que incrementaron su cuota de mercado del 28% al 40% del total, aunque Chiquita vio su cuota descender del 25% al 18%. Según los funcionarios de la Comisión, los problemas de Chiquita nada tenían que ver con el Reglamento 404/93, siendo resultado de "decisiones empresariales erróneas", y no se debía modificar el Reglamento sólo en función de los intereses de una firma.

El Estudio también ponía de manifiesto que los productores norteamericanos habían sabido tomar posiciones en la nueva OCM del banano, y que ésta no había impedido la libre competencia dentro del sector. La producción comunitaria bajo control directo de compañías norteamericanas pasó de ser el 6% en 1992 al 31% en 1994.⁵⁰

Los Estados Unidos ha sido un importante protagonista en el conflicto del banano. Este país, aunque no es un productor de banano, domina el negocio de las exportaciones de dicha fruta con empresas que producen en América Latina. Las dos principales compañías que dominan el comercio internacional del banano (Chiquita y Dole) son norteamericanas. Es por ello que Estados Unidos se ha involucrado en dicho conflicto, el cual se ha convertido en una de las disputas comerciales más largas en la historia reciente del comercio mundial.

Aunque Estados Unidos no fue el primero en presentar la demanda ante la OMC, desde el principio proporcionó su apoyo a Ecuador cuando el principal país productor de banano de América

⁵⁰ "Lome Banana Import Regime Has not Hurt US, Say EU", Shada Islam, IPS, Bruselas 9 de octubre de 1995. Ver también "Chiquita claim discredited", en *Eurostep News* nº 22, 31 de octubre de 1995, p. 24.

Latina denunció la discriminación comercial hecha por Europa, después, México, Guatemala, Honduras y Panamá, se unieron al reclamo de Ecuador.⁵¹ Su participación en este conflicto ha sido muy importante, debido a su capacidad de presionar a la UE en temas comerciales.

La disputa comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos se ha agudizado debido a que a pesar de haber un dictamen de la Organización Mundial del Comercio a favor de los productores de América Latina, la Unión Europea ha persistido en una política de cuotas preferenciales hacia sus ex colonias de Asia, el Pacífico e Islas del Caribe. Tal posición ha provocado que los Estados Unidos eleve los aranceles a un sinnúmero de productos europeos.

El caso tomó dos caminos diferentes. Por una parte, una demanda privada ante la Corte Europea de Justicia, y por la otra la reacción gubernamental, aplicación de sanciones económicas por parte de los Estados Unidos contra productos de la Unión, productos que han ido en un llamado "Carrusel de Sanciones", llamado así porque se han rotado los productos europeos, a los cuales se ha elevado el arancel de aduana.⁵²

Según las principales empresas transnacionales, el resultado de las restricciones al banano por parte de la UE, ha sido casi la bancarrota de empresas como Chiquita Banana, y el debilitamiento de las otras dos que le siguen: Del Monte y Dole. Chiquita Banana demandó a la Unión Europea por US \$ 519 millones, la cantidad que la empresa dice ha perdido en una pelea que ya lleva varios años.

La empresa justifica su demanda en las pérdidas que le ha ocasionado el régimen preferencial. La empresa invirtió cientos de millones de dólares fijando la marca y abriendo un mercado en Europa y esa inversión, de acuerdo con sus ejecutivos, ha sido "confiscada" y "expropiada" con la decisión de 1,993.

Chiquita adquirió buques refrigerados para transportar la fruta a Europa e invirtió en más plantaciones en América Central. La competencia: Del Monte y Dole, viendo lo ocurrido con Chiquita, han hecho una operación calificada de "by pass" hacia la regulación de la Unión, comprando negocios a españoles, africanos y caribeños. Luego, utilizando sus operaciones, entraron

⁵¹ OSD establece Panel para examinar Sección 301. "Puentes entre el Comercio y el Desarrollo". Vol. 1 No. 4 Febrero-Marzo 1999.

⁵² "EU amenaza con sancionar a los productos de la UE en represalia por el régimen de importación de la Banana". *Comunidad Europea en la Prensa*. Biblioteca Europea de Economía, Universidad Complutense de Madrid, 11 de noviembre de 1998.

en el sistema de preferencias. Chiquita ha reaccionado contra sus competidores estadounidenses, argumentando que ellos actúan fuera del marco del Derecho Internacional. Dicen que Dole y del Monte temen a la competencia.

EE.UU. ha manifestado en reiteradas ocasiones que la disputa "no es sobre banano, sino sobre reglas", tomando en cuenta como base principal, la normativa de la OMC.

Algunos delegados se han quejado de que el caso del banano estaba copando la agenda de la OMC y otros temen por los impactos del caso sobre el sistema multilateral de comercio. El Embajador de la India acusó a EE.UU. de anteponer sus consideraciones domésticas a las reglas de la OMC, mientras que otros delegados le reprocharon el haber violado las disposiciones sobre solución de diferencias que prohíbe cualquier represalia mientras está en progreso un Panel.

Finalmente, en el año 2001, la UE y EE.UU. se reunieron informalmente para discutir sobre una solución a la disputa, dando como resultado un Acuerdo entre las dos posiciones. En virtud de este acuerdo, países como Ecuador, manifestó su preocupación frente a la posibilidad de una solución negociada entre la UE y EE.UU. ya que se temía que tal solución "sólo beneficiaría a una pequeña parte de la gran cadena de producción y comercio del banano. Un acuerdo así no necesariamente sería bueno para los terceros países y podría entrar en conflicto con las reglas de la OMC."⁵³

Este aparente fin del Conflicto del banano ocasionado por el bloqueo y discriminación a la fruta latinoamericana en el mercado de la Unión Europea ha dado paso a una guerra de baja intensidad entre países como Ecuador y Estados Unidos.

Se ha manifestado que el nuevo régimen de licencias que eliminará al sistema del primer llegado, primer servido, sólo sirve a los intereses de las grandes potencias. También se ha denunciado que el nuevo sistema de importación de la Unión Europea acordado con Estados Unidos, responde a los intereses de Chiquita Brands, la transnacional norteamericana que cuenta, dijo, con el respaldo del gobierno de Washington.

⁵³ Castro Barona Hatuey. "El Aparente fin de la llamada Guerra del Banano". Revista Análisis, No. 15, Vol. 8, Ecuador, 2001.

La decisión europea de fijar un nuevo sistema de importación del banano, que incluye 100 mil toneladas nuevas a favor de la fruta importada desde América Latina y que concluirá en el 2006, con un régimen de libre comercio, ha tenido diversas reacciones en el mundo.

La UPEB ha manifestado que el único camino para contar con una actividad bananera más sana, estable, con un futuro de crecimiento real, es la racionalización de la oferta, tal y cómo se logró durante el tiempo de mayor prosperidad de la industria frutícola bajo el paraguas de la UPEB. "Se deben llevar a cabo acuerdos entre los países miembros de la UPEB, si no se quiere seguir sacrificando al productor y a los trabajadores, los dos eslabones más débiles de la cadena comercial bananera. La Unión Europea ha intentado vanamente durante muchos años cuadrar el círculo lo que en banano es imposible dado los múltiples intereses, factores variables que envuelven el complejo negocio frutícola."⁵⁴

⁵⁴ Entrevista realizada a Rolando Gabrielli, exjefe de Información y Director Ejecutivo de la Unión de Países Exportadores de Banano -UPEB-. Revista Análisis, op cit.

CAPÍTULO V

GUATEMALA Y EL CONFLICTO DEL BANANO

A. Importancia de la Producción Agrícola para Guatemala

La agricultura es la base de la economía de Guatemala, contribuyendo con más del 65% de las divisas de exportación. Los productos agrícolas tradicionales son café, azúcar, banano y cardamomo. Estos productos abarcan cerca del 50% de las exportaciones totales del país⁵⁵

En el siguiente cuadro se puede observar la extensión que abarca los cultivos de productos tradicionales, así como el número de productores involucrados, la producción estimada nacional, el volumen de las exportaciones de cada producto y el país de destino de los mismos.

Cuadro No. 12
Cuadro de Cultivos Tradicionales de Guatemala

Producto	Extensión Superficial Cultivable	Número de productores	Producción Estimada Nacional	Exportación en qq.	País Destino
Café	262,500 ha.	60,000	7 millones de quintales	6.4 millones	
Azúcar	185,000 ha.		1.7 millones de TM	1.3 millones TM	Canadá, Corea, Estados Unidos, Rusia, Taiwan
Banano	17,500 ha		25 Millones de qq.	22,284 millones de qq.	El Salvador, Estados Unidos, Unión Europea
Cardamomo	72.500 ha		400,000 qq	380,800 qq.	Arabia Saudita, Jordania

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación -FAO-

⁵⁵ González Davison, Ferrando, op cit Pág. 60

Guatemala cuenta con una serie de ventajas que le permiten tener excelentes condiciones para el desarrollo agrícola, entre estas están:

- a. **Diversidad Agroecológica:** Guatemala ofrece una diversidad de condiciones agroecológicas muy diversas que permite la producción de una variedad de productos que están disponibles en cualquier época del año. Esto constituye una ventaja comparativa en la producción de productos para mercados especializados.
- b. **Proximidad a centros importantes de consumo:** La proximidad al mercado norteamericano favorece el costo de transporte que deben pagar las exportaciones guatemaltecas, así como el tiempo requerido para el transporte (una consideración importante para algunos productos perecederos). Así, Guatemala puede exportar por vía marítima a este mercado, productos que otros países transportan únicamente por vía aérea.
- c. **Suelo:** La excelente textura y abundas nutrientes naturales de los suelos volcánicos y areniscos de Guatemala favorecen la calidad de los productos.
- d. **Comunicaciones:** La red de carreteras, la disponibilidad de puertos en los océanos Atlántico y Pacífico, así como de un aeropuerto internacional en el centro del área de mayor producción, ofrecen una incomparable ventaja para el transporte inmediato de productos perecederos.

B. La Producción y Exportación de Banano en Guatemala

La producción de banano en Guatemala representa el 8% de la oferta mundial. De acuerdo al Banco de Guatemala, en el año 2001, las exportaciones de la fruta significaron 187 millones de dólares en divisas (1,400 millones de quetzales).

La producción de banano genera 26 mil puestos de trabajo directo y beneficia indirectamente a unas 100 mil personas. Unas 26 mil personas dependen en forma directa de la actividad bananera y otras 100 mil son beneficiadas indirectamente.

Las plantaciones de banano en Guatemala para la exportación están localizadas principalmente en los departamentos de Izabal, y en la zona costera del Pacífico, las principales empresas productoras y comercializadoras de banano son BANDEGUA (Compañía de Desarrollo Bananero de Guatemala) y COBIGUA (Compañía Bananera Guatemalteca Independiente, S.A.).

En 1999 hubo una baja de \$58.4 millones en la producción de banano derivado de los destrozos causados por el huracán Mitch en noviembre de 1998. A partir del 2000 las exportaciones se recuperan, de manera que en el año 2001 los envíos al extranjero casi alcanzaron las ventas registradas antes del Mitch.

El siguiente cuadro muestra en detalle las cifras de la producción y exportación de banano de Guatemala hasta el año 2000. Se puede observar la disminución que tuvo la producción y exportación de la fruta en el año 1999 y su posterior recuperación en el año 2000.

Cuadro No. 13

Producción y exportación de banano de Guatemala, 1992-2000

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Producción (en miles de quintales)	12,519	14,010	14,870	15,363	15,440	12,352	14,205
Superficie cultivada (en miles de manzanas ^a)	16.1	17.0	18.3	19.0	24.3	25.0	25.0
Rendimiento medio (quintales por manzana)	777.6	824.1	812.6	808.6	635.4	494.1	568.2
Exportaciones (en miles de quintales)	11,910	14,010	13,287	14,335	16,946	12,797	22,284
Valor de las exportaciones (en millones de US\$)	114.3	138.6	155.2	151.1	190.9	132.5	209.2
Precio medio de exportación (en US\$ por quintal)	9.6	9.9	11.7	10.5	11.3	10.3	9.4

a 1 manzana = 0.7 ha

Fuente: Secretaría de la OMC sobre la base de la información facilitada por las autoridades guatemaltecas.

Los productos tradicionales no se han mantenido al margen de la crisis económica general que ha venido afectando a la región centroamericana desde comienzos de los años ochenta, lo que se debe tanto a las tendencias desfavorables de los precios internacionales, como a la falta del progreso técnico en el proceso productivo. La crisis tuvo efectos muy marcados en el caso de productos de exportación como el algodón, que dejó de ser una fuente de divisas.

Como se puede observar en el cuadro 14, aunque las exportaciones en general siguen de mal en peor, algunos productos como el banano se recuperan y crecen a un ritmo positivo. La fruta, cuyas ventas aumentan a un 12.6%, es una de las ocho mercancías que escapan del saldo negativo que afecta al resto de 21 partidas más importantes de la oferta nacional.

Las divisas recaudadas por las exportaciones de banano de Guatemala tuvieron una variación relativa de 14.4% comparando los mismos periodos de los años 2001 y 2002, según estadísticas del Banco de Guatemala. Entre el 1 de enero y el 20 de julio del año 2001 el ingreso de divisas por ventas de banano al exterior alcanzó los 92.9 millones de dólares, mientras que en el año 2002 la cifra había alcanzado (hasta noviembre de 2002) los 109.7 millones de dólares.

Cuadro No. 14
Ingreso de Divisas por Exportaciones Tradicionales
En miles de dólares

PRINCIPALES PRODUCTOS	1/01/2002	1/01/2001	VARIACION	
	29/11/2002	29/11/2001	ABSOLUTA	RELATIVA
AZUCAR	260,506.1	264,800.0	-4,293.9	-1.6%
BANANO	213,880.5	193,676.1	20,204.4	10.4%
CAFÉ	288,350.3	307,004.1	-18,653.8	-6.1%
CARDAMOMO	90,764.4	89,096.0	1,668.4	1.9%
TOTAL	853,501.3	854,576.2	-1,074.9	-0.1%

Fuente: Registro de Ingresos de Divisas del Banco de Guatemala

Elaborado por AGEXPRONT. Guatemala, 2002.

C. Principales Mercados del Banano Guatemalteco

Guatemala, aportó el 8% (en el año 2001) de la producción mundial de banano, debe competir contra Ecuador, Honduras, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Panamá y México, que son los mayores exportadores de la fruta

Casi el 100% de los envíos van a Estados Unidos. En el año 2001 se vendieron \$250 millones (Q1,950 millones), con un total 514 mil toneladas métricas en el año 1999.

Del total exportado en el 2001, (\$187.4 millones) \$181.7 millones se vendieron a la Unión Americana.

Otro mercado de destino del banano guatemalteco es El Salvador, quien importó un total de 35 mil toneladas métricas de la fruta en el año 1999 y para mediados del año 2000 había importado 62 mil toneladas métricas.

Dentro de los mercados Europeos de importancia encontramos al Reino Unido, a quien le exportamos en el año 1999 un total 20 mil toneladas métricas de banano. El otro mercado es Italia con un total de mil toneladas métricas en el mismo período de referencia.

En el siguiente cuadro se observa el total de las exportaciones de banano y los principales mercados de destino, siendo estos El Salvador, Estados Unidos y la Unión Europea.

Cuadro No. 15

Producción, exportación y destino del banano guatemalteco

	Producción	Exportación	Países de destino
Banano	25 Millones de qq.	22,284 millones de qq.	El Salvador Estados Unidos Unión Europea

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación -FAO-
Año: 2,000

D. Las Transnacionales Bananeras en Guatemala

El tema de las transnacionales bananeras es histórico en Guatemala, ya que a comienzos de los años 50, el gobierno de Jacobo Arbenz se propuso llevar adelante una profunda reforma agraria, que incluyó la expropiación de tierras improductivas pertenecientes a la empresa estadounidense United Fruit Company, antecesora de Chiquita Brands.

Esa decisión de Arbenz fue calificada por Washington de "amenaza a los intereses" estadounidenses, por lo cual John Foster Dulles, accionista y abogado de la compañía y a la vez secretario de Estado, presionó a la Organización de Estados Americanos (OEA) para que condenara a Guatemala.

Una vez lograda la condena de la OEA, en junio de 1954, el hermano de John Foster Dulles, Allen Dulles, director de la Agencia Central de Inteligencia estadounidense y ex presidente de United Fruit, organizó la invasión a Guatemala desde Honduras.

Así, la United Fruit Company, tras el derrocamiento de Arbenz, consiguió la devolución de las tierras expropiadas y se transforma en United Brands, para luego tomar el nombre de Chiquita Brands. Esta transnacional en el año 2000 encabezaba la lista de las principales empresas comercializadoras de banano que manejan el mercado mundial de la fruta, pero tuvo problemas debido a la severa caída en los últimos años de los precios internacionales, causados por la excesiva producción mundial y por el sistema de cuotas implementado por la Unión Europea

E. Participación de Guatemala en el Conflicto del Banano

En 1994, Guatemala apoyó las acciones encaminadas a una revisión del régimen de importación de banano impuesto por la Comunidad Europea que restringía y colocaba en seria desventaja a los países productores y exportadores de la fruta de la región latinoamericana.

En 1995, Guatemala, Estados Unidos, Ecuador, Honduras y México se unieron, presentando una demanda ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) contra el régimen comercial del banano

impuesto por la Unión Europea en 1993. Los cinco países demandantes (conocidos como G-5) efectuaron además una condena al sistema de licencias de importación de la UE.

Los demandantes solicitaron al Mecanismo de Solución de Diferencias convocar al Panel original para examinar la consistencia del nuevo régimen con las estipulaciones de la OMC. Se trata de la primera diferencia que se ha presentado ante la Organización Mundial del Comercio y se considera un caso importante que podría establecer un precedente para otros posteriores ya que el fallo emitido fue favorable para los países demandantes.

La comunicación siguiente, de fecha 28 de septiembre de 1995, fue dirigida por las Misiones Permanentes de Guatemala, Honduras y México y la Oficina del Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales a la Delegación Permanente de la Comisión Europea.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

4 de octubre de 1995

COMUNIDADES EUROPEAS - RÉGIMEN DE LA IMPORTACIÓN,
VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE BANANO

Solicitud de celebración de consultas formulada por Guatemala,
Honduras, México y los Estados Unidos

Las Misiones Permanentes en Ginebra de Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos desean transmitirle, en nombre de sus respectivos Gobiernos, una solicitud de celebración de consultas con las Comunidades Europeas de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, el artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el artículo 6 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación y el artículo XXIII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios con respecto al régimen de la CE para la importación, venta y distribución de banano establecido en virtud del Reglamento 404/93 (JO L 47 de 25 de febrero de 1993, página 1) y de la legislación, reglamentos y medidas administrativas posteriores de la CE que ponen en aplicación, complementan y emiendan dicho régimen.

Estas medidas parecen ser incompatibles con las obligaciones contraídas por la CE en virtud del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Las medidas de la CE son al parecer incompatibles con las siguientes disposiciones, entre otras:

1) artículos I, II, III, X y XIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994,

- 2) artículos 1 y 3 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; y
- 3) artículos II, XVI y XVII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

Estas medidas parecen también anular o menoscabar ventajas resultantes para Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos directa o indirectamente de los acuerdos citados y poner obstáculo a la consecución de los objetivos del GATT de 1994 y del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

Quedamos a la espera de su respuesta a esta solicitud, a fin de poder fijar una fecha mutuamente conveniente para la celebración de consultas

El apoyo de los países latinoamericanos en esta demanda era de gran importancia para los Estados Unidos, debido a que las mayores compañías multinacionales de distribución de banano, con grandes plantaciones en América Central, tienen sede en dicho país, ya que Estados Unidos no exporta banano cultivado en su propio territorio.

En el año 1996, en una declaración ante la primera asamblea ministerial de la OMC, el entonces Ministro de Economía de Guatemala, Juan Mauricio Wurmser manifestó que según estimaciones del Ministerio de Economía, en Guatemala, las exportaciones anuales alcanzan casi los US 2 mil millones, y que deja de ingresar cada año entre US 800 y mil millones, a causa de las barreras y las cuotas a la importación, entre ellas el régimen establecido por la UE.⁵⁶

El 5 de febrero de 1996, el Ecuador, Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos, actuando conjunta e individualmente, solicitaron la celebración de consultas con las Comunidades Europeas, nuevamente con respecto al régimen de la CE para la importación, venta y distribución de banano, establecido en virtud del Reglamento (CEE) N° 404/93 del Consejo 328, y de la legislación, reglamentos y medidas administrativas posteriores, incluyendo aquéllas que se deriven de las disposiciones del Acuerdo Marco para el Banano, que aplicaron, complementaron y enmendaron dicho régimen.

Las consultas se celebraron los días 14 y 15 de marzo de 1996. Como no se llegó a una solución mutuamente satisfactoria, el Ecuador, Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos.

⁵⁶ "Declaración final de la OMC elude mención de compromiso agrícola", Siglo Veintiuno, Guatemala, 13 de diciembre de 1996

en una comunicación de fecha 11 de abril de 1996, solicitaron el establecimiento de un grupo especial ("ESD") para que examinara este asunto a la luz del GATT, del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, del Acuerdo sobre la Agricultura, del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios ("AGCS") y del Acuerdo sobre las Medidas en materia de inversiones relacionadas con el Comercio.

En su reunión del 8 de mayo de 1996, el Órgano de Solución de Diferencias ("OSD") estableció un Grupo Especial con el mandato uniforme previsto en el artículo 6 del ESD.

El Grupo Especial presentó a las partes en la diferencia su informe provisional el 18 de marzo de 1997, y el informe definitivo el 29 de abril de 1997, resolviendo a favor de los países latinoamericanos y Estados Unidos. La Unión Europea debió acatar una serie de recomendaciones para ajustar su régimen de importación de banano a las obligaciones contraídas ante la Organización Mundial del Comercio, ya que los expertos consideraron que la UE violaba los reglamentos del comercio internacional.

Ante esta decisión, la UE presentó una apelación, alegando que la participación de los Estados Unidos en las reclamaciones no tenía fundamento debido a que este no era país productor de banano y que únicamente representa los intereses de las grandes empresas transnacionales que comercializan banano de la zona del dólar (como se le conoce a los países productores de América). La UE alegó además que su prioridad era proteger a sus ex-colonias con las cuales tenía firmados compromisos sobre el ingreso libre de aranceles de su producción de banano.

La decisión de la OMC ante esta apelación fue siempre favorable para los países exportadores de Latinoamérica, obligando a la UE a realizar cambios en su sistema de licencias de importación.

En el año 2000 Guatemala, junto con otros países latinoamericanos (Panamá, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Colombia y Venezuela) se opusieron al método de licencias impuesto por la UE, en un intento por modificar su política de importación de banano, este nuevo método fue conocido como "primer llegado, primer servido" o "carrera de barcos", los tres países manifestaron que este método incorporaría ilegalidades como una preconcesión de licencias y variaciones de procedimiento dependiendo del origen de la fruta, también manifestaron su oposición

a la preferencia tarifaria de 275 ecus por tonelada para los países ACP ya que esto impediría el acceso justo del banano latinoamericano al mercado europeo.

La UE debió negociar este nuevo sistema que se aplicaría en un sistema de contingentes más aranceles aplicable hasta el año 2006. A partir de entonces, se pasaría a un sistema sólo tarifario. Los países latinoamericanos se opusieron a la posibilidad de pasar directamente a un sistema de importación sólo arancelario, que también contemplaba preferencias para los países ACP, lo que no está permitido por las reglas de la OMC. Los países defendían la propuesta caribeña de un contingente y aranceles únicos.

En el año 2001 el sistema "primer llegado" fue desechado y se adoptó el Régimen de Referencias Históricas en el cual se darán licencias con base en las cuotas de importación de los operadores entre 1994 y 1996, este sistema concluirá en el año 2006, cuando los contingentes desaparecerán y se aplicará un régimen exclusivamente arancelario para la importación de banano.

Con este nuevo sistema concluye el régimen vigente desde 1993 que asignaba cuotas fijas a los países latinoamericanos y aparentemente concluye el conflicto, aunque no todos los países involucrados podrían beneficiarse del mismo.

F. Repercusiones para Guatemala del Conflicto del Banano

Los productores de banano en Guatemala siempre han luchado por conseguir nuevos mercados y precios más altos para las exportaciones de la fruta. Algunos temas no ayudan a mejorar las condiciones actuales. Por ejemplo la inestabilidad laboral, la reducción de la producción, un tipo de cambio que no estimula la exportación, los altos costos de financiamiento y la tardía devolución del crédito fiscal.

Desde el establecimiento en 1993 del Mercado Común para el Banano en la Comunidad Europea, el banano latinoamericano ha encontrado dificultad de acceso, porque dicha región protege a los productores de sus ex colonias. Aunque países como Guatemala y Honduras, con volúmenes de producción menores que Costa Rica y Panamá, lograron aumentar sus exportaciones como consecuencia de que su principal comprador es EE.UU. Guatemala pasó de 21 millones de cajas en

1999 a 29 millones en 2000). Esto se explica porque el porcentaje de plátano que Guatemala exporta hacia Europa no es significativo en comparación con sus exportaciones hacia el mercado estadounidense.

En base a lo anterior, es importante hacer notar, que la participación de Guatemala en el conflicto del plátano se centra básicamente en el interés de asegurar el acceso al mercado europeo y la apertura de un espacio comercial para sus exportaciones futuras de otros productos agrícolas, evitando así que medidas como el régimen adoptado para las importaciones de plátano le afecten en sus exportaciones posteriores.

Guatemala apoyó desde 1993 a los principales países exportadores de plátano de la región, al igual que a Estados Unidos para que se revisara el régimen de importación de plátano de la UE, ya que al asegurar el libre acceso del plátano hacia este mercado, se abre una puerta para el comercio guatemalteco con la UE principalmente para los productos no tradicionales.

Además era importante para Guatemala apoyar a Estados Unidos en el conflicto, ya que aunque nuestro comercio con la UE no es significativo, las exportaciones de plátano hacia Estados Unidos sí representan una importante fuente de divisas para nuestro país.

La UE ha manifestado que las medidas adoptadas no pretenden perjudicar la relación comercial con los principales países latinoamericanos, por el contrario, buscan que sean dichos países los beneficiados con esta relación y no las empresas transnacionales estadounidenses ya que la rentabilidad del comercio del plátano y las decisiones relativas a su producción dependen fundamentalmente de las estrategias de un número reducido de empresas transnacionales, que controlan los mercados mundiales de este producto, desde la etapa de cultivo hasta las redes de distribución en los países industrializados. En otros casos, compran la fruta a productores independientes a precios bajos y la comercializan con Europa a precios más elevados, por lo que existe interés de eliminar a estos intermediarios y que sean las empresas de la Unión Europea quienes comercialicen la fruta directamente y así ampliar sus relaciones comerciales con los países latinoamericanos que por mucho tiempo han mantenido una dependencia del mercado estadounidense.

Otros opinan que más allá del papel preponderante que la Unión Europea (UE) juega en el mercado, la verdadera crisis del banano se encuentra en la sobreoferta. Para la cual no habrá solución y, por lo tanto, la situación continuará agravándose pues se trata de la principal consecuencia y contradicción del actual modelo de producción. El modelo de acumulación capitalista posee tres características que, pese a lo conocidas, es conveniente recordar: la existencia de la propiedad privada, las cosas se producen como mercaderías y la producción se realiza para obtener una ganancia. De esta forma, en la producción capitalista el incremento de la producción es un fin en sí mismo. Es la producción por la producción misma. Condición que ni siquiera tiene en cuenta los límites de la capacidad de compra. Como no se vislumbran perspectivas que el actual modelo se modifique en el futuro próximo, la crisis (y no solamente la del banano) podría agravarse.

CONCLUSIONES

El caso del Conflicto del Banano ha sido muy complejo, esto puede explicarse por el número y heterogeneidad de los países implicados en el mismo, como por la importancia que tiene esta fruta en el mercado internacional.

Latinoamérica es el principal abastecedor de banano a nivel mundial, sus exportaciones se destinan principalmente a Estados Unidos y a otros mercados de la Unión Europea. Este último mercado es considerado sumamente atractivo para las exportaciones de la fruta, aunque, desde el establecimiento del Mercado Común para el Banano, los exportadores latinoamericanos de banano han encontrado dificultad de acceso debido a las altas barreras arancelarias y el estricto sistema de cuotas de entrada establecido desde 1993, por lo tanto, se considera que dicha política constituye el principal obstáculo para intensificar las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina.

El caso del banano es importante para ilustrar la importancia de la Organización Mundial del Comercio como marco regulador del comercio mundial, así como también la importancia del Órgano de Solución de Diferencias en la conformación de las políticas de los países miembros. Este conflicto es un buen ejemplo de decisiones controvertidas y cuestiones discutibles de procedimiento. La OMC desaprobó las medidas proteccionistas aplicadas al banano por la UE por considerarlas contrarias a las normas y principios de la institución.

La participación de Estados Unidos en el conflicto, lo ha convertido en una de las disputas comerciales más largas en la historia reciente del comercio mundial. Este país, a pesar de no ser productor de banano, domina el negocio de las exportaciones de dicha fruta con empresas que controlan la producción en América Latina. La disputa comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos se ha agudizado debido a que, a pesar de haber un dictamen de la Organización Mundial del Comercio a favor de los productores de América Latina, la Unión Europea ha persistido en una política de cuotas preferenciales hacia sus ex colonias de Asia, el Pacífico e Islas del Caribe, lo anterior provocó la imposición de sanciones y represalias por parte de Estados Unidos

Guatemala apoyó desde 1993 a los principales países exportadores de banano de la región, para que se revisara el régimen de importación de banano de la UE, además fue uno de los cinco países que

presentaron la demanda ante la organización Mundial del Comercio en 1995. Aunque el comercio de banano guatemalteco con la UE no es significativo, la participación de Guatemala en el conflicto se centra básicamente en el interés de crear mayores oportunidades de acceso en el mercado europeo para sus otras exportaciones, evitando que éstas sean afectadas con medidas proteccionistas como las aplicadas en el caso del banano.

El acuerdo logrado en el año 2001 representa un aparente fin del conflicto, ya que se considera que éste no fue negociado en consenso por todos los países afectados, sino únicamente por Ecuador y Estados Unidos por lo tanto, este acuerdo beneficiaría solamente a una parte de la gran cadena de producción y comercio del banano y a los intereses de las empresas transnacionales norteamericanas, las cuales obtuvieron el mayor número de licencias de exportación que fueron negociadas.

BIBLIOGRAFÍA

1. Libros:

- Cecchini, Paolo; Garrigues Walker, Antonio e Illescas Ortiz, Rafael. **La Unión Europea, Eficacia y Democracia**. Bruselas: Editorial Mc Graw Hill. S.f. 176 Págs.
- Chacholiades, Miltiades. **Economía Internacional**. Segunda Edición. Colombia: Editorial Mc Graw Hill. 1992. 674 Págs.
- Delbert A., Snider. **Introducción a la Economía Internacional**. México: Editorial Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana. 1993. 483 Págs.
- González Davison, Fernando. **Guatemala, la Agroexportación y las Relaciones Internacionales**. Guatemala: Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala. 1,987. 215 Págs.
- Organización Mundial del Comercio. **El Comercio Hacia el Futuro**. Segunda Edición. Ginebra, Suiza: División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación, OMC. 1,999. 134 Págs.
- Swann, Dennis. **La Economía del Mercado Común**. Curso de Economía Moderna. España: Editorial Alianza. 1994. 230 Págs.

2. Revistas:

- Bragg, Kevin. "Bananas Await Brussels Decision". Revista Eurofruit. Año 6. No. 138. Pág. 6. Atlanta, Estados Unidos, Octubre de 1,999.
- Gabriele, Alberto. "Elasticidad-Precio de las exportaciones Agrícolas". Revista de la CEPAL No. 52. Oficina de Asuntos Económicos. Sede Subregional CEPAL en México, 2000.

- Revista de la Fundación Internacional para el Desafío Económico Global (FIDEG). Año 2. Número 32. Managua, Nicaragua, 8 de enero de 1994.
- Luck, Emma. "Banano: La UE Lanza un Ultimatum". Revista Internacional de Frutos y Hortalizas, Hispano Fruit. Segunda Edición. Año 6. No. 139. Pág. 34 - 41. Estados Unidos, 15 de octubre de 1,999.
- Puentes entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible. Vol. 1. No. 2. Noviembre 1998.

3. Fuentes Hemerográficas:

- "La OMC aplazó conclusiones sobre conflicto del banano", Periódico Siglo Veintiuno, Economía. Pág. 41. Guatemala, 29 de enero de 1,997.
- "Las Exportaciones Agrícolas de Centroamérica". El Observador Económico. Ecuador. 8 de enero de 1994.
- "Litigio del Banano ante la OMC podría solucionarse este mes", Prensa Libre, Pág. 38. Guatemala, 11 de julio de 1,999.

4. Documentos:

- Cartay, Rafael. "El mercado mundial del banano." Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL), Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes. Mérida. s.f.
- Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones -CONAPIEX-. "Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala". Guatemala, 1,997. 157 Págs.

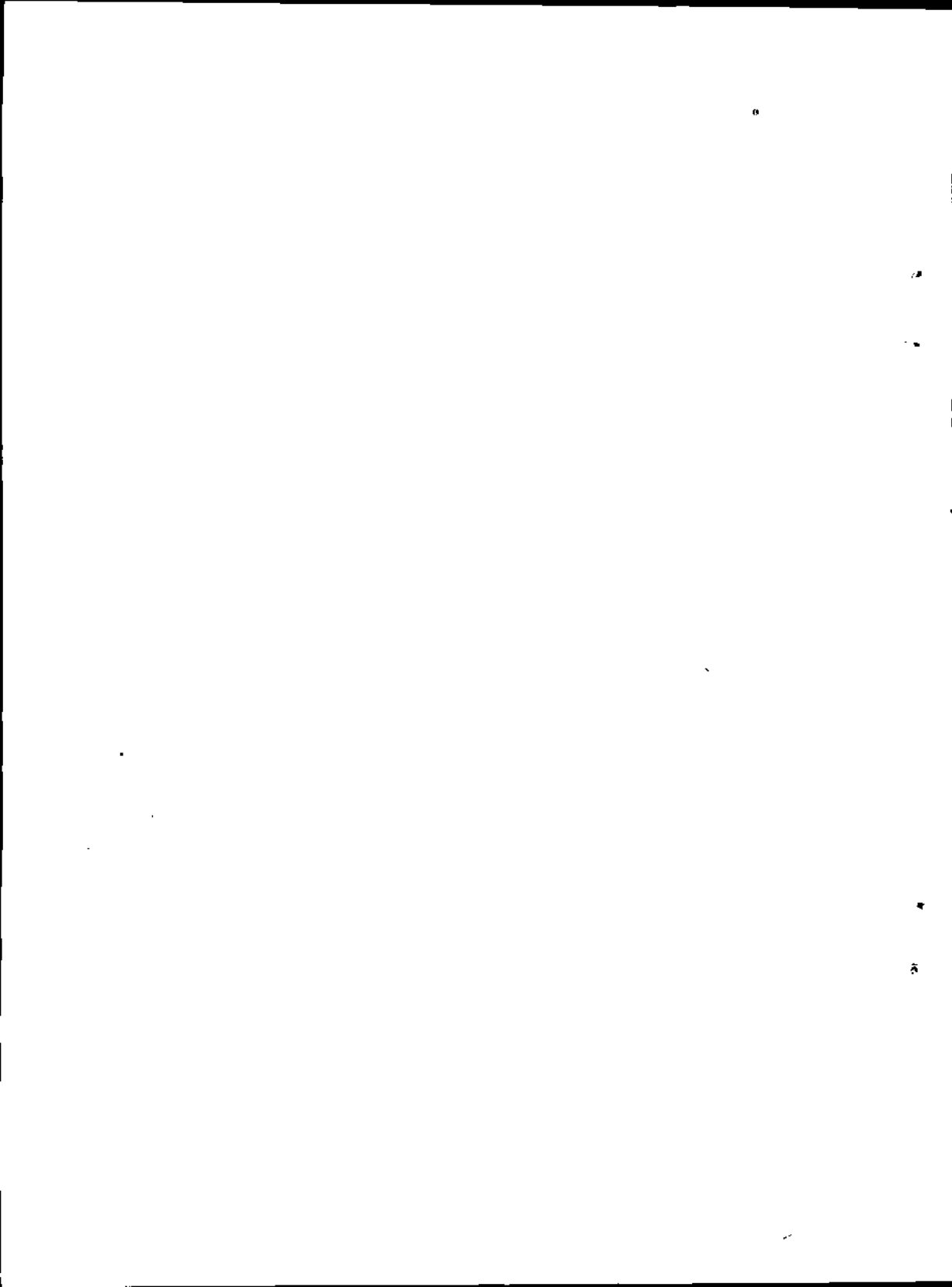
- Lucas, Kintto. "Las guerras de Chiquita Brands.". Documento sobre Banano-América Latina. Ecuador, octubre de 1999.

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación -FAO-. "Sobre la Primera Reunión del Grupo Intergubernamental Sobre el Banano y Sobre las Frutas Tropicales". Florida, Estados Unidos, Mayo de 1,999.

- Organización Mundial del Comercio. Comunidades Europeas. "Régimen de la Importación, Venta y Distribución de Plátano" -Solicitud de celebración de Consultas formulada por Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos-. 4 de octubre de 1995.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD-. Estudio sobre Producción y Exportación de Productos Tradicionales en Latinoamérica. 95 Págs.

- Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador. Banano Informe 2. "El Mercado del Banano en el 2,005". Ecuador, diciembre de 2000.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Arancel Aduanero Común:** Unificación de un grupo de países en relación a la aplicación de un mismo gravamen para las importaciones provenientes de otros países.
- **Banana Dollar:** Zona de producción bananera de Latinoamérica que se encuentran bajo la influencia de Estados Unidos y sus compañías bananeras.
- **Banano Comunitario:** El banano producido en los estados miembros de la Unión Europea
- **Banano de Terceros países:** El banano procedente de otros territorios que no sean los países de la Unión Europea, ni los Tradicionales y nuevos países de África, Caribe y el Pacífico, generalmente se refiere a los bananos producidos en la región latinoamericana.
- **Banano no Tradicional ACP:** El banano producido en los Nuevos países de África, Caribe y Pacífico incorporados al convenio de Lomé IV.
- **Banano Tradicional ACP:** El banano producido en los territorios tradicionales de África Caribe y el Pacífico.
- **Carrera de Barcos:** Mecanismo según el cual el primer barco en arribar a un territorio podrá acceder a la cuota asignada por dicho país.
- **Contingente Arancelario:** Cuota o cantidad asignada para la importación de mercancías. Solo se permite importar, exportar o intercambiar una cantidad determinada de un artículo en un plazo o período prescrito.
- **Dumping:** Afluencia de productos de otro país, venidos a precios tan bajos que hacen imposible la competencia
- **Ecus:** Moneda de la Unión Europea.

- **Fair Trade:** Comercio Justo
- **First Comed, first served:** "Primer llegado, primer servido", indica que el orden de llegada de los países determinará el derecho a acceder a la cuota asignada.
- **Licencias de importación:** Autorización o permiso para la importación de mercancías.
- **Licencias Huracán:** Permisos especiales concedidos cuando ocurren desastres naturales.
- **Países ACP:** Países que pertenecen a la región de África, el Caribe y el Pacífico.
- **Panel:** Grupo de expertos designado para solucionar una diferencia.

SIGNIFICADO DE SIGLAS

- **Acuerdo sobre las IC:** Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio
- **AGCS:** Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- **AGEXPRONT:** Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales
- **AMB:** Acuerdo Marco sobre el Banano
- **BEI:** Banco Europeo de Inversiones
- **BFA:** Banana Framework Agreement (Acuerdo Marco sobre el Banano.)
- **CBI:** Caribbean Basin Initiative (Iniciativa de la Cuenca del Caribe.)

- CEE: Comunidad Económica Europea.
- DSU: Dispute Settlement Understanding (Órgano de Solución de Controversias)
- FED: Fondo Europeo de Desarrollo
- GATT: General Agreement on Trade and Taxations (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
- NMF: Nación Más Favorecida.
- OCM: Organización Común del Mercado del Banano
- OMC: Organización Mundial del Comercio
- ONG: Organización No Gubernamental.
- OSD: Órgano de Solución de Diferencias
- PAC: Política Agrícola Comunitaria.
- PD: Países Desarrollados.
- PED: Países en Desarrollo.
- SGP: Sistema Generalizado de Preferencias.
- UE: Unión Europea.
- UFC: United Fruit Company

- UPEB: Unión de Países Exportadores de Banano.
- WTO: World Trade Organization (Organización Mundial del Comercio)