

UNIVERSIDAD TECNICA NACIONAL

SEDE CENTRAL

CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Análisis de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica durante el período 2013-2018

Trabajo final de graduación como requisito para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración del Comercio Exterior.

Keylor Alfonso Álvarez Arroyo

Alejandra Nayriels Cruz García

Alajuela, 2021

DECLARACIÓN JURADA

Nosotros, Alejandra Nayriels Cruz García portadora de la cedula de identidad No. 7-0199-0379 y Keylor Alfonso Álvarez Arroyo portador de la cedula de identidad No. 2-0691-0396, conocedores de las sanciones legales con que la Ley Penal de la República de Costa Rica castiga el falso testimonio y el Reglamento Disciplinario Estudiantil de la Universidad Técnica Nacional, UTN.

Declaramos, bajo la fe de juramento lo siguiente: Que somos estudiantes de la Carrera de Comercio Exterior en el nivel de Licenciatura de la Universidad Técnica Nacional, UTN y como requisito de graduación debemos realizar una investigación aplicada y exponerla. La cual tiene como tema de investigación: **“Análisis de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica durante el período 2013-2018”** Por lo que manifestamos que la misma ha sido elaborada siguiendo las disposiciones exigidas por la Universidad Técnica Nacional, UTN.

Además, declaramos que dicha investigación es el resultado de nuestro esfuerzo e investigación en su totalidad, que en ella no han participado personas ajenas ni de otras organizaciones. ES TODO.

Firmamos en la ciudad de Alajuela a las ____ horas del día ____ del mes de ____ de 2021.

Alejandra Nayriels Cruz García

7-0199-0379

Keylor Alfonso Álvarez Arroyo

2-0691-0396

DEDICATORIA

A Dios, por darme sabiduría y fuerza guiándome en el trayecto de mi vida. A mi madre, hermana y esposo por su amor y apoyo incondicional.

A nuestra tutora, profesora y formadora en esta apasionante carrera, ¡Gracias Profe por su acompañamiento desde el día uno! Y a Keylor por elegirme para este reto académico. Dios los colme de bendiciones.

Alejandra Nayriels Cruz García

Muy especialmente dedico toda la labor de desarrollo y culminación de tan importante proyecto de vida primeramente a Dios, por siempre apoyarme y guiarme en todos mis proyectos y sueños; a mi familia, pilar vital en mi vida y en donde encuentro seguridad, confianza y fuerzas para cumplir mis anhelados deseos; a Joyce Vega, no solo por ser nuestra tutora en este proyecto, sino también por haber tenido la dicha de contar con sus conocimientos, apoyo y dedicación desde mi inicio en la Universidad.

De igual manera a Patricia Ugalde, directora de carrera, por estar siempre disponible, su apoyo y guía desde mi ingreso a la carrera.

Por último, y no menos importante a mi compañera Alejandra, por ser tan especial, paciente y dedicada no solo en esta labor, sino en su vida en general, espero este sea solo el inicio de muchos más proyectos para desarrollar en conjunto. ¡Gracias infinitas a todos!

Keylor Alfonso Álvarez Arroyo

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primeramente a Dios, por bendecirnos con la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza durante este proceso.

Gracias a nuestros padres, hermanos, amigos y compañeros de vida, por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Agradecemos a nuestros docentes de la carrera de Comercio Exterior de la Universidad Técnica Nacional, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, a la Sra. Joyce Vega por ser nuestra tutora y quien nos ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente, así como a la Sra. Patricia Ugalde, directora de Carrera, por su apoyo incondicional durante nuestros años en la institución.

Alejandra Nayriels Cruz García

Keylor Alfonso Álvarez Arroyo

Tabla de contenidos

Capítulo I	11
1.1 Descripción.....	12
1.2 Justificación.....	15
1.3 Estado de la cuestión	16
1.4 Planteamiento del problema.....	20
1.5 Objetivos	24
1.6 Hipótesis.....	25
Capítulo II	1
Marco teórico.....	1
2.1 Marco conceptual.....	14
2.1.1 Contingente arancelario.....	14
2.1.2 Conflicto comercial.....	16
2.1.3 Órgano de solución de diferencias.....	17
2.1.4 Resultados.....	19
2.2 Marco legal	20
Capítulo III	14
Marco metodológico	14
3.1 Enfoque de investigación	29
3.2 Tipo de investigación	29
3.3 Fuentes de información.....	31
3.4 Población y muestra.....	33
3.5 Instrumentos de recolección de datos.....	33
3.6 Diseño del estudio.....	34

3.7 Variables	35
Capítulo IV.....	38
4.1 Contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea	39
4.2 Conflicto Comercial DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio	49
4.3 Resolución del caso DS27 de la Organización Mundial del Comercio por el Órgano de Solución de Diferencias.....	58
4.4 Resultados generados a nivel de balanza comercial y volúmenes de exportación tras la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano costarricense hacía la Unión Europea.	69
Capítulo V.....	76
5.1 Conclusiones.....	77
5.2 Recomendaciones	80
Referencias	83

Lista de tablas

Tabla 1. Principales productos exportados por Costa Rica en el 2020	5
---	---

Lista de figuras

Figura 1. Línea de tiempo del conflicto en estudio	49
Figura 2. Línea de tiempo de resolución del conflicto.....	59

Resumen

La investigación se establece con el conflicto DS27 del OSD de la OMC, conocido como la guerra del banano. Se origina por el trato preferencial que la UE otorgó al banano de países específicos como África, Caribe y Pacífico (ACP) y Ultramar. El origen del conflicto inicia antes de la creación de la UE, no obstante, posterior a su creación la política de importación establecida a través de cuotas por regiones: territorios de Ultramar, países ACP y proveedores no preferidos, no es compatible con el principio de NMF. Ocasionando que los países latinoamericanos y Estados interpusieran la denuncia del caso en 1996. Tuvo una duración de 19 años, culminando en 2012 donde la UE se compromete a reducir de manera gradual sus aranceles a la importación de banano latinoamericano en el plazo de 8 años.

A nivel de los resultados se puede destacar que los contingentes arancelarios corresponden a una medida proteccionista impuesta por un gobierno para la restricción de mayor o menor acceso a través de un arancel. La situación previa al conflicto las medidas y modificaciones al régimen de importación europeo no han sido iguales para todos los actores y para Latinoamérica un freno al dinamismo experimentado en sus volúmenes. Por su parte la resolución da una liberalización comercial que se dirige a reducir y eliminar las barreras comerciales y abrirse a la competencia internacional. Finalmente, como resultado actualmente existe una capacidad competitiva superior de los mercados latinoamericanos. Fyffes, se beneficia al tecnificarse y mejorar procesos logísticos.

Capítulo I

Introducción

1.1 Descripción

El comercio internacional ha desempeñado un papel vital en los procesos de globalización y apertura de mercado en los que han estado inmersos los países. Esto a través del intercambio comercial que se realiza entre naciones con el fin de maximizar sus recursos y buscar la especialización.

Dicha apertura ha traído consigo el establecimiento de medidas proteccionistas que los países han adoptado durante el proceso, esto con el fin de velar por sus intereses y mercados internos. No obstante, la necesidad de establecer dichas medidas ha estado presente y ha sido de gran importancia desde el inicio de negociaciones bilaterales hasta las mismas negociaciones en bloques comerciales.

Con el surgimiento de los bloques comerciales, el establecimiento de medidas proteccionistas y la evolución general de las relaciones internacionales, ha sido necesaria la creación y establecimiento del órgano de control y solución de controversias entre las partes. Es aquí donde la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha jugado un papel de suma importancia al ser el único organismo internacional encargado de velar por que las normas que rigen las relaciones comerciales de sus países miembros se apliquen a cabalidad. Estando siempre estas normas negociadas y aprobadas por los mismos y los respectivos órganos internos de la institución. Desde sus inicios a la actualidad la OMC se ha encargado de ser el órgano facilitador y regulador de las actividades comerciales que mueven el mundo.

En cuanto a solución de controversias se refiere, la OMC se compone de órganos y otros que participan en dicho proceso. Más específicamente en este tipo de procesos participan el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), los grupos especiales, el Órgano de Apelación, la Secretaría de la OMC, los árbitros, expertos independientes y diversas instituciones especializadas. El OSD por su naturaleza es un órgano político compuesto por diplomáticos, en su mayoría de veces, o bien por designados de los diferentes gobiernos adscritos a la OMC. El fin primordial del

dicho órgano es el supervisar el proceso completo del conflicto que se presente por alguno de sus miembros y dar conclusión al mismo.

Costa Rica por su parte ha apostado a la apertura comercial con miras a ampliar sus fronteras y llevar al mundo su gama de productos y servicios de alta calidad, así también con el propósito de permitir el ingreso de mercancías y servicios extranjeros, que consigo diversifican el mercado local. Costa Rica actualmente es un mercado de exportación atractivo para diversos países a lo largo del mundo; ya que amplía diariamente su oferta exportable a los principales y nuevos socios comerciales.

Desde sus inicios Costa Rica ha sido una economía que ha desarrollado el agro como una de sus ventajas competitivas, buscando y desarrollando de igual manera nuevas áreas y productos a lo largo de los años. En cuanto al agro se refiere, el banano ha jugado un papel importante a lo largo de su historia y desarrollo.

El sector bananero actual brinda un gran aporte a la economía y es de los de mayor importancia a nivel nacional, para el 2018 el sector agrícola ocupó el segundo lugar según sector y participación por valor exportado teniendo un 25%, mientras que el banano más específico ocupó el segundo lugar con un 9% de los principales productos de exportación por participación de valor exportado (Anuario Estadístico de PROCOMER, 2018). Así también para colocándose en segundo lugar de los productos de exportación con un 9% que representa 1081,2 millones de dólares americanos para el 2020:

Tabla 1. Principales productos exportados por Costa Rica en el 2020

Año	2020			
Producto	Valor año ant	Valor año	%	Var
Otros dispositivos de uso médico	1,003.7	1,291.9	11%	29 %
Banano	1,010.9	1,081.2	9%	7 %
Otras agujas y catéteres, cánulas e instrumentos similares	1,031.7	1,019.1	9%	-1 %
Piña	943.5	888.2	8%	-6 %
Prótesis de uso médico	673.1	599.9	5%	-11 %
Equipos de infusión y transfusión de sueros	367.6	408.2	3%	11 %
Los demás jarabes y concentrados para la preparación de bebidas ga...	375.0	401.5	3%	7 %
Café oro	273.5	325.3	3%	19 %
Aparatos de electrodiagnóstico	196.0	234.5	2%	20 %

Fuente: Anuario Estadístico Procomer, 2020.

No obstante, a pesar del gran aporte económico del sector, el camino arancelario que se ha recorrido a nivel internacional no ha sido fácil e incluso ha sido actor de numerosos litigios. El sector a nivel global; se enfrenta a la imposición de altos niveles de arancel, el establecimiento de cuotas y licencias de importación, y otro tipo de restricciones que permiten a los países proteger su economía, sin embargo, colocan el sector costarricense en desventaja y/o con mayores regulaciones arancelarias.

Se ha elegido al sector agrícola y el banano más específicamente, debido a la gran contribución que ha brindado a la economía costarricense como factor vital para el intercambio comercial de Costa Rica, con acuerdos y tratados que han sido parte de negociaciones acertadas que brindan estabilidad al sector propiamente y al país en general. Resaltando igualmente la necesidad de análisis arancelario que este tipo de productos tiene consigo en las diferentes relaciones comerciales que ha establecido y las que está en miras de establecer el país. A su vez la selección de la empresa se realiza tomando como referencia que es una de las principales empresas exportadoras en Costa Rica, teniendo en registros para el primer semestre del 2021 la exportación de 17.904 TEUS, que representa el 10% de la exportación total. De los cuales 10.892 TEUS (6% del total) representa exportación de banano a la UE y USA.

1.2 Justificación

A nivel teórico, la importancia del estudio de la eliminación de contingentes arancelarios y/o cuotas de importación en una relación comercial, es vital y radica en el análisis de los volúmenes de ingreso de mercancías a un territorio aduanero específico, previo y posterior al establecimiento de la medida o restricción. Permitiendo así a las partes involucradas analizar de manera detallada su situación actual con respecto al producto en cuestión, para definir los márgenes de ingreso permitidos sin afectación a la economía; y analizar la situación futura y beneficios que pueda obtener el país oferente, permitiéndoles así un desarrollo y crecimiento de su sector y economía. Las cuotas arancelarias para el banano costarricense que se envían a la Unión Europea (UE), en su momento se enfrentaron a un aumento paulatino de las restricciones de ingreso en el viejo continente, evidenciando la desventaja comercial para el país.

A nivel práctico la investigación beneficiará directamente al sector bananero, tanto a los exportadores de banano a la UE, como a los exportadores a otros destinos; así también como a las diferentes organizaciones inmersas tanto en procesos de exportación como de control y seguimiento comercial como tema país. Para la empresa directamente el beneficio se centrará en el análisis en detalle del conflicto, desde sus orígenes hasta el desenlace de este, y todo centrado en el estudio de caso en su propia empresa.

El beneficio directo al sector se traduce en el análisis de la eficacia que ha traído consigo la eliminación del contingente arancelario para las exportaciones de banano costarricense a la UE durante el periodo 2013-2018, tiempo en que Costa Rica se ha apegado a la resolución DS27 del OSD de la OMC. El análisis traerá consigo el detalle del escenario previo y actual, en el tiempo descrito, de las exportaciones del producto hacia el mercado de la UE, en los escenarios y condiciones a las que se han tenido que apegar.

A nivel metodológico los instrumentos de recolección de datos que se utiliza la entrevista semiestructurada a la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa

Rica, quien brinda datos relevantes para el presente estudio de caso, el cual presenta un enfoque de la investigación cualitativa.

1.3 Estado de la cuestión

Para verificar la originalidad del objeto de estudio se procedió a realizar un análisis exhaustivo de diferentes fuentes bibliográficas, a continuación, se resumen algunas de ellas.

COMEX, en su portal web (2019) señala que un contingente es un volumen máximo de una mercancía que goza de una preferencia arancelaria durante un período determinado. Dicha preferencia puede consistir en un arancel de importación inferior (preferencial) respecto al arancel que normalmente le aplica al producto o bien estar libre de arancel. Se toma en cuenta como medida de protección ante un tratado comercial por tiempo limitado.

La Comisión Europea de la Unión Europea, en su portal web (2021) señala que los contingentes arancelarios otorgan el beneficio de importación para una cantidad predeterminada de un producto o productos, de acuerdo con el derecho de importación a nivel inferior que el mismo normalmente.

En el informe de practica dirigida (2017) para optar por el grado de licenciatura en la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), documento titulado “Resultado de la conferencia ministerial de Nairobi en la agricultura: el caso de países del IICA”, de A. Faria se refiere a los contingentes arancelarios como la medida proteccionista impuesta por un gobierno para la restricción de mayor acceso de un bien, a través de una mayor arancel o bien a través de la reducción del mismo, generar un mayor ingreso y apertura de mercado. Adicional se exalta la importancia de la regulación de dichas prácticas para el libre comercio de bienes y su afectación económica.

En la publicación (2017) “Análisis Arancelario de Productos Sensibles de Costa Rica en la Negociación de Acuerdos Comerciales Preferenciales” de los autores Wong y Salas en la revista de la Escuela de Relaciones Internacionales de la UNA, introduce los contingentes arancelarios como uno de los medios de mayor

importancia en los últimos años en los procesos de negociación comercial, llegando a tener un aumento representativo. De igual manera se hace énfasis que si bien es cierto en los procesos de negociación de un acuerdo se busca la apertura comercial, aún existen productos clasificados como sensibles que no se deben o han tomado en cuenta en estos procesos de liberalización.

El Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2021) en su portal web indica que un contingente es un volumen máximo de una mercancía o mercancías, que gozan de un trato preferencial por un tiempo determinado. Las mismas comprenden aranceles de importación inferiores tomando como referencia el que normalmente se aplica.

Mariela Ching Miranda (2016) en su trabajo final de graduación de para optar por el grado de maestría de la Universidad de Costa Rica (UCR), titulado “Propuesta de un plan de mercadeo para la línea de productos de limpieza y sanitización para la industria lechera, Milky Clean” define los contingentes arancelarios como uno de los medios por los cuales los países protegen sus mercados a través de la regulación de cuota de ingreso de un producto determinado a su territorio. Siendo así este uno de los medios más importantes e incluso necesarios que se puede establecer como mecanismo para la limitación de importaciones.

En el artículo de Bedoya (2013) en su publicación “Administración de contingentes arancelarios en los acuerdos comerciales suscritos por Colombia con México, Canadá y Estados Unidos” en la Revista de Derecho Privado de la Universidad de los Andes en Colombia (Uniandes) se refiere los contingentes arancelarios como las medidas por las que optan los países en busca de apertura de mercados, para establecer términos y/o tasas al arancel con el que sus productos estarán ingresando a este nuevo mercado. Se resalta la importancia que dicho acuerdo se realizará en concordancia de la necesidad de ambas partes contratantes y para bienes específicos, tomando siempre en cuenta el cupo de mercado permitido y en búsqueda de las condiciones más favorables.

En el artículo de Places (2013) denominado “Contingentes arancelarios” señala que contingente de importación o exportación se entiende por contingente

de importación o exportación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, según las condiciones de abastecimiento y de oferta nacional del producto objeto del contingente. La administración de los contingentes se podrá hacer por medio de licencias de importación, en los casos en que los tratados y convenios internacionales justifiquen estas medidas.

La Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas (OTOA) de República Dominicana en su página web (2019) explica que los contingentes arancelarios corresponden a la cantidad de importación de un bien común con previa negociación a un territorio aduanero con un trato preferencial. De igual manera se hace mención del uso como mecanismo de protección para la producción nacional de la región o país en específico en la que dicho contingente se estaría aplicando, y eventualmente con ello generar una apertura de mercado y diversificación de la competencia de una forma regulada y en óptimas condiciones.

En su libro “Introducción a la Economía: microeconomía” (2007) Paul Krugman establece que una cuota a la importación es la cantidad máxima legal que se puede importar de un bien. Se convierte en un denominador común el asunto de cantidad de importación de un bien, dicho lo anterior es pieza fundamental en acuerdos de negociación o tratados comerciales, país-país, bloque-país, bloque-bloque.

En el libro de Parkin (2006), titulado “Economía”, define las cuotas arancelarias como la restricción cuantitativa a la importación de un bien particular, que especifica la cantidad máxima que se puede importar de un bien durante un periodo dado. Estipular periodos en medio de las cuotas arancelarias es uno de los aspectos primordiales.

Acosta (2005), en su libro titulado “Comercio Exterior” define mercancía sensible como aquella mercancía que se encuentra sujeta a elevados aranceles o a una o varias restricciones no arancelarias, tales como cupos, permisos previos, entre otras, partiendo del escenario donde se aplican cuotas arancelarias a las mercancías en mención.

Cada país tiene sus productos fuertes de exportación, los cuales, en un tratado de libre comercio u acuerdo comercial se ven expuestos a restricciones, acerca de la cantidad que el país receptor esté dispuesto a aceptar, con tal de proteger su producción nacional o no permitir que los demás países dentro del acuerdo queden en desventaja acerca del mismo producto.

En el libro “Comercio Exterior: Teoría y Práctica” (2005), Ballesteros conceptualiza el contingente arancelario son restricciones cuantitativas a la importación, que consiste en imponer limitaciones a las posibilidades de importar, expresadas a menudo en cantidades físicas.

La OMC en su página web (2004) brinda información general en la aplicación que se ha dado a los contingentes arancelarios en el sector agrícola. Sus miembros en épocas recientes han optado por una mayor protección, a través del contingente, de productos agrícolas, como resultado de la naturaleza de estos. Importante resaltar que la comunidad internacional ha tenido que migrar a un proceso de “arancelización”, como resultado del análisis y revisión de la aplicación de obstáculos no arancelarios, los cuales realmente en algunos casos no permitían realmente el crecimiento económico deseado o bien la regulación de ingresos de importaciones de un bien. Actualmente existe un sistema de contingentes arancelarios que permiten definir y regular los procesos y niveles.

La guía arancelaria cámaras (2009) detalla que un contingente consiste en permitir la importación de una cantidad determinada de una mercancía originaria de uno o varios países, por un periodo específico de tiempo, con un derecho de arancel nulo o inferior al establecido con carácter general. La fijación de la cantidad puede ser en valor monetario, en cualquier otra unidad cuantificable como en peso neto. Esto último similar a una cuota de importación o de exportación, según sea el caso en particular.

Yúfera (s.f.) en la publicación digital “Contingentes arancelarios y contingentes cuantitativos: rebajas y veda en el comercio internacional” en la plataforma REEXPORTA de la Universitat de Barcelona (UB), explica que los contingentes arancelarios se establecen en una zona económica específica para el

control del ingreso de mercancías de importación durante un tiempo determinado y bajo las condiciones que se acuerde entre las partes. El caso específico de la UE hace que dicha negociación y establecimiento de contingentes se realice de manera comunitaria.

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) (2016) de la República del Perú presenta en su portal web a los contingentes arancelarios como la medida política comercial que ha utilizado este país para la regulación de ingreso de cargas de importación bajo un trato preferencial en un monto y periodo establecido. Siendo así este mecanismo de vital importancia para sus relaciones comerciales internacionales, ya que le ha permitido firmar acuerdos entre naciones bajo las regulaciones necesarias para salvaguardar la economía en sus fronteras.

1.4 Planteamiento del problema

Enunciado

La OMC siendo sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es la única organización encargada de las normas que rigen el comercio internacional en la actualidad. Su creación es el resultado de rondas que se realizaron en el marco del GATT, inicialmente con un enfoque en reducciones arancelarias, para posteriormente agregar otros temas como medidas antidumping y no arancelarias.

La Ronda Uruguay que se realizó entre 1986 y 1994 es la que oficialmente da origen a la creación de la OMC. No obstante, y como era de esperarse posterior a esta se continúa con negociaciones comerciales que dan origen a nuevos acuerdos como resultados de estas rondas. Los países inician trabajando en acuerdos de liberalización de telecomunicaciones, franquicias arancelarias de productos de tecnología, servicios financieros y posteriormente en el año 2000 se inician labores y conversaciones temas de agricultura y servicios, incorporados en el Programa de Doha para el Desarrollo.

El acuerdo de Doha es el programa más amplio establecido en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC que se desarrolló en Doha, Qatar a finales del 2001. El mismo incluye negociaciones en temas de aranceles sobre productos no agrícolas, comercio y el medio ambiente, normas de la OMC como antidumping y las subvenciones, las inversiones, la política de competencia, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y otra serie de temas propuestos por sus países miembros.

Los contingentes arancelarios surgen como resultado del proceso de negociación del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC en los que sus países miembros estuvieron inmersos y con ello establecieron medidas y pautas para lograr un mejor manejo y entendimiento de la asignación de estos.

La Dirección General de Aduanas de Costa Rica en su guía aduanera del Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR (2009) indica que un contingente arancelario es un monto específico para la importación un producto en un tiempo determinado y comúnmente con derecho arancelario menor. Son entonces los contingentes arancelarios beneficios de ingreso a un territorio que establecen los países en sus negociaciones o tratados, con respecto a un bien específico, bajo temas de volumen o cantidad de ingreso permitido, de la mano de exenciones totales o parciales a los derechos de importación o exportación según corresponda.

La aplicación de contingentes como medidas arancelarias responden a la necesidad de cada país involucrado a proteger a un sector de su economía, frente al ingreso de mercancía considerada como competencia directa. Importante tener presente que la aplicación de estos rige una vez las mercancías ingresen al territorio aduanero bajo los términos previamente establecidos.

Cuando los beneficios de un intercambio comercial que se aplican a las cantidades dentro del contingente son más bajos que los que se aplican a las cantidades fuera del contingente (que pueden ser altos). El sistema de contingentes arancelarios, para determinadas cantidades y tipos más elevados, (en algunos casos mucho más elevados) para las cantidades que sobre pasan en contingente.

La guerra del banano es un conflicto que se origina como resultado del trato preferencial que la UE otorgó al producto originario de ciertos países de África, Caribe y Pacífico (ACP), dejando así en desventaja a las economías latinoamericanas y a los productores estadounidenses.

La política de importación previa al establecimiento de la comunidad europea se encontraba dividida en dos grandes grupos de países los cuales, por una parte, brindaban un libre acceso a todos los proveedores a nivel global, mientras que otro grupo brindaba este libre acceso únicamente a sus proveedores de las regiones ACP. Adicionalmente este grupo brindaba un trato preferencial a los territorios de ultramar (14 territorios pertenecientes a la Corona Británica) y las regiones restantes estaban sujetas a una cuota y arancel de importación. Estando así las economías latinoamericanas y Estados Unidos en gran desventaja comercial.

El escenario posterior al establecimiento de la Comunidad Europea establecía una cuota para cada uno de los tres grupos de países: territorios de Ultramar, países ACP y proveedores no preferidos. Para cada uno de ellos se establece una cuota de importación, sin embargo, los dos primeros contaban con libre acceso de arancel hasta el tope de su cuota, mientras que el resto del mundo si contaba con un gravamen arancelario y cuota de importación. Violentando de esta manera el principio de no discriminación del GATT.

La definición del nuevo régimen de Importación establecido trajo consigo la división de los países latinoamericanos, aceptando algunos el nuevo régimen (Costa Rica incluido) y otros solicitando un sistema o método alternativo, Estados Unidos se suma a este al estar sus productores en gran desventaja.

Insatisfechos con el nuevo régimen Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos deciden interponer la denuncia del caso conocido como DS27: Comunidades Europeas — Régimen de la importación, venta y distribución de bananos en 1996 ante el OSD de la OMC, al cual Costa Rica decide sumarse como un país tercero.

Este conflicto tuvo una duración aproximada de 19 años hasta su resolución en 2009 y ratificación en 2012 con el establecimiento del Acuerdo de Ginebra sobre Comercio del Banano (GATB), con el cual la UE se compromete a reducir de manera gradual sus aranceles a la importación de banano latinoamericano en el plazo de 8 años.

La investigación se rige en los contingentes arancelarios, partiendo de la conceptualización, historia, características, usos y tipos de estos que permitan consigo el desarrollo óptimo e integral del tema, así también como la aplicación en la empresa Bananera Internacional Fyffes.

En su etapa de desarrollo permitirá el mapeo de la situación previa y posterior al establecimiento de la resolución DS27 del OSD de la OMC con respecto a la eliminación del contingente para la empresa, teniendo como base la participación de Costa Rica en el caso previamente mencionado durante el período 2013-2018. Concluyendo así con el análisis de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la UE en el período previamente descrito, y las perspectivas e información brindada por la empresa, sobre dicha eliminación.

Dicho estudio se sustentará a través de la recopilación de datos bibliográficos, de volúmenes de exportación del producto y de información de la entrevista realizada a la empresa, permitiendo así conocer la situación a nivel nacional de los volúmenes de exportación del banano hacia la UE a través de los beneficios o pérdidas para el país.

Preguntas

Pregunta general

¿Cómo es la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica?

Preguntas específicas

¿Cuál es del término contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 el concepto?

¿Cuál es del conflicto comercial sobre uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea bajo el control de la Organización Mundial del Comercio la situación previa al establecimiento del conflicto?

¿Cuál fue por parte del Órgano de Solución de Diferencias la resolución del caso DS27 de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica?

¿Cuáles son los resultados generados a nivel de balanza comercial y volúmenes de exportación tras la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano costarricense hacia la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica?

1.5 Objetivos

Objetivo General

Analizar la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica.

Objetivos específicos

1. Especificar del término contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso

DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 el concepto.

2. Organizar del conflicto comercial sobre uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea bajo el control de la Organización Mundial del Comercio la situación previa al establecimiento de la resolución.
3. Relatar por parte del Órgano de Solución de Diferencias la resolución del caso DS27 de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica.
4. Evaluar los resultados generados a nivel de balanza comercial y volúmenes de exportación tras la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano costarricense hacia la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica.

1.6 Hipótesis

Hipótesis positiva

La eficacia de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la UE por la resolución del caso DS27 del OSD de la OMC durante el período 2013-2018, y aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica, ha sido positiva, ya que según los indicadores del Anuario Estadístico del 2017 de PROCOMER, la UE como destino abarca un 38% de la exportación a sus diferentes países miembros, a ser un 11% a Bélgica, un 9% a Reino Unido, un 5% a Italia, un 5% a Holanda, un 4% a Alemania y otro 4% a España. Estando 4% por debajo de la exportación a Estados Unidos en primer lugar, y superando el 20% de otros.

Hipótesis nula

La eficacia de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la UE por la resolución del caso DS27 del OSD de la OMC durante el período 2013-2018, y aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica, no ha sido ni positiva ni negativa.

Hipótesis negativa

La eficacia de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la UE por la resolución del caso DS27 del OSD de la OMC durante el período 2013-2018, aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica, ha sido negativa ya que según CORBANA denunció la existencia de una amenaza para los precios del banano latinoamericano en la Unión Europea, lo que generaría afectaciones a la producción, debido a que la cadena de supermercados ALDI en Alemania pretende rebajar el precio en 0,60 euros por caja de banano importada de América Latina. El 54,7 por ciento del banano exportado por Costa Rica se dirige a la UE, el 36,5 por ciento a Estados Unidos, y el resto a otros destinos. Otro ejemplo, para 2017 se exportó 22,8% de banano desde Costa Rica a la UE, según datos de COMEX. Por lo que una rebaja de precio presenta un efecto negativo.

Capítulo II

Marco teórico

2.1 Marco conceptual

2.1.1 Contingente arancelario

Los contingentes arancelarios de acuerdo con el Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos (OEA) se conceptualizan como un

Sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades. El tamaño de la cuota es normalmente definido por el gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente. (SICE, p.11, citado en Faria 2017).

Se refiere a los contingentes arancelarios como la medida proteccionista impuesta por un gobierno para la restricción de mayor acceso de un bien, a través de un mayor arancel o bien a través de la reducción de este, generar un mayor ingreso y apertura de mercado. Adicional se exalta la importancia de la regulación de dichas prácticas para el libre comercio de bienes y su afectación económica.

Los contingentes arancelarios según publicación en revista de la Escuela de Relaciones Internacionales de la UNA introducen los contingentes arancelarios como “una cuota designada por un país en donde las exportaciones realizadas dentro de esa cuota pagan un arancel inferior al arancel aplicado normalmente; una vez que se termine esa cuota, se deberán pagar los aranceles sin trato preferencial” (Wong y Salas, 2017, p.37).

Se presenta el contingente arancelario como el porcentaje autorizado de ingreso de mercancía a un territorio determinado, bajo condiciones preferenciales en un plazo determinado. Buscando consigo la apertura comercial, siempre tomando en cuenta que aún existen productos clasificados como sensibles que no se deben o han tomado en cuenta en estos procesos de liberalización.

Los contingentes arancelarios según artículo en la Revista de Derecho Privado de la Uniandes se refiere los contingentes arancelarios como

Medidas que combinan los atributos de un arancel y de una cuota como tal, en las que esencialmente se aplica una tasa de arancel diferenciada: una tasa menor a los bienes importados dentro del número permitido en el cupo, y una tasa mayor para aquellos que sean importados con posterioridad al vencimiento de dicha cuota. (Bedoya, 2013, p.9).

Se define los contingentes arancelarios como las medidas por las que optan los países en busca de apertura de mercados, para establecer términos y/o tasas al arancel con el que sus productos estarán ingresando a este nuevo mercado.

De acuerdo con trabajo final de graduación se define los contingentes arancelarios como:

cuotas que el país debe activar para procurar un acceso mínimo a aquellos productos que fueron arancel izados y en los cuales el arancel vigente es superior al establecido en la lista de Costa Rica para las importaciones dentro de contingentes (Ching, 2016, p.19).

Definiendo los contingentes como uno de los medios por los cuales los países protegen sus mercados a través de la regulación de cuota de ingreso de un producto determinado a su territorio. Siendo así este uno de los medios más importantes e incluso necesarios que se puede establecer como mecanismo para la limitación de importaciones.

Se define entonces contingente arancelario como las medidas proteccionistas que impone un país o región en un proceso de negociación internacional en el que se busca la apertura comercial de los involucrados, siempre y cuando teniendo presente las afectaciones, niveles de producción y ventajas competitivas de cada uno. Para con ello obtener como resultado las pautas, porcentajes y restricciones desde el punto de vista arancelario de ingreso de mercancías específicas y acordadas por las partes.

2.1.2 Conflicto comercial

Según trabajo final de graduación define los conflictos comerciales como el “conflicto entre distintos actores internacionales, ya que en ocasiones se ven en desventaja por el uso de parte de un país que al mismo tiempo menoscaba su capacidad competitiva y las posibilidades de incrementar los flujos de comercio”. (Sánchez, 2017, p.25).

Introduciendo así los conflictos comerciales como los problemas entre actores internacionales que no presentan las mismas condiciones a lo largo de su relación, dejando de lado temas como ventajas competitivas y posibilidades de crecimiento comercial.

De acuerdo con Eichengreen en entrevista a BBC Mundo indica que un conflicto comercial

Comienza cuando un país toma acciones para restringir la entrada de uno o varios productos de importación de otra nación o de un grupo de naciones determinado. (...) Como consecuencia, las naciones afectadas adoptan regulaciones similares en represalia que, posiblemente, provoquen nuevas medidas por parte del primer país. (Eichengreen, 2018, párr.8 y 10).

Según el Centro de Estudios Internacionales UC de la Universidad Pontificia de Chile presenta a los conflictos comerciales como

Medidas dirigidas a restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países. Esta medida puede traducirse en un aumento de aranceles (impuesto que grava a determinados bienes) o en la prohibición total de importar productos. Como consecuencia de lo anterior, el país o grupo de países que se ve menoscabado toma medidas similares en contra del primer país como represalia. (Centro de

Estudios Internacionales UC de la Universidad Pontifica de Chile, 2018, p.2).

Definiendo así los conflictos comerciales como medios de acción por parte de los países o grupos para limitar el acceso de productos a su país o región, a través del establecimiento de medios proteccionistas que permitirán proteger sus economías.

Según con Lester en entrevista a BBC Mundo indica que los conflictos comerciales “pueden ir desde una simple limitación para la importación de un producto hasta una disputa política por una razón económica entre dos o más naciones (Lester, 2018, pár.12).

Explicando así que el accionar de los conflictos comerciales detona consigo una serie de eventos o respuesta de las partes, en cuanto a términos de relación comercial se refiere. Ocasionado que sus flujos comerciales se vean impactados como resultado de la disputa.

Se entiende por conflicto comercial la disputa internacional entre países o regiones a lo largo de su relación comercial, en donde una de las partes cuente con mayor afectación o atente en contra de su economía y/o producción. Lo que ocasiona consigo un rompimiento temporal en sus relaciones comerciales, siendo incluso posible que se culmine con la misma, a raíz de la resolución o consenso al que se logre llegar entre las partes.

2.1.3 Órgano de solución de diferencias

De acuerdo con el portal web de la OMC el OSD

Tiene la facultad de establecer grupos especiales de solución de diferencias, someter los asuntos a arbitraje, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, así como los informes arbitrales, vigilar la aplicación de las recomendaciones y resoluciones que figuran en dichos informes,

y autorizar la suspensión de concesiones en caso de incumplimiento de esas recomendaciones y resoluciones. (Organización Mundial del Comercio, 2019, pár.1).

Siendo así el OSD el órgano internacional facultado para resolver asuntos competentes a conflictos comerciales, y darles sentencia.

El Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, en el artículo IV.3 establece que la OMC “dispone que “el Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias”. (Organización Mundial del Comercio, 1947, pár.17).

De acuerdo con el artículo del GATT, el OSD funge como respuesta a los conflictos comerciales, compuesto en consecuencia por todos los Estados miembros de la OMC, a través de delegaciones gubernamentales (normalmente delegaciones diplomáticas), que a la vez representan las posiciones de sus propios Estados dentro del Consejo y del OSD.

De acuerdo con publicación web portal web de la OEA

El sistema de solución de diferencias de la OMC puede contribuir a establecer una garantía contra este riesgo manteniendo el acceso al mercado una vez que se obtiene y por lo tanto procurar que los países en desarrollo comiencen a aplicar una estrategia de crecimiento comercial abierto” (Busch y Reinhardt, 2004, p.3).

Asociando así el Sistema de Solución de Diferencias como herramienta estratégica para el acceso a los mercados comerciales internacionales, contrarrestando el riesgo de los conflictos comerciales.

Según publicación el OSD “es el ente encargado de aplicar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) y de supervisar el procedimiento de solución de diferencias” (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, p.4).

Facultando así al OSD como el órgano de mayor importancia en temas de entendimientos y regulación de la solución de diferencias.

Por lo tanto, el OSD es el encargado de vigilar y arbitrar los casos correspondientes a desacuerdos entre naciones parte de la OMC, dando resolución a cada caso de forma justa, para la aplicación en el periodo que el mismo OSD considere competente.

2.1.4 Resultados

De acuerdo con la revista ciencias penales el resultado funge “como efecto separable de la acción. De esta forma se distingue la exteriorización de la voluntad de las consecuencias de ésta, separando acción y resultado” (Laurenzo, 1992, p.104).

Según la autora, el resultado se separa de la acción debido a que es una consecuencia, se denomina resultado a todo efecto de la acción prohibida comprendido por el supuesto de hecho típico, que va más allá de la ejecución de esta.

Según trabajo final de graduación un resultado “consiste efectivamente en resumir las observaciones hechas” (Universidad Nacional Abierta, 1990, citado en Sango, 2012, p.36).

Los resultados se presentan como la información obtenida en una investigación, luego de realizados los diversos pasos que abarca y define el investigador.

De acuerdo con texto en libro los resultados establecen “los fundamentos para desarrollar opciones de solución al factor que se estudia, con el fin de introducir las medidas de mejoramiento” (Franklin, 1998, p.17).

Siendo los resultados de una investigación el eje para el desarrollo de nuevas opciones y/o propuestas del objeto de estudio, esto siempre con miras al mejoramiento.

Según trabajo final de graduación los resultados son “respuestas a las incógnitas realizadas al principio del estudio” (Marqués, 2005, p.198).

A través de la investigación, se desarrolla el plan de trabajo a seguir durante la ejecución de esta, además, en él se encuentran implícitas las líneas a seguir para la obtener un resultado.

Por lo tanto, el concepto de resultado puede tener una pluralidad de significados, lo que hace que surjan diferentes discusiones acerca de las deliberaciones que se toman de acuerdo con cada situación. Algunos resultados posibles pueden ser la ventaja, la desventaja, la ganancia, la pérdida, el avance o la victoria. El no alcanzar un resultado en una operación puede indicar que las acciones son ineficientes, inefectivas o defectuosas.

2.2 Marco legal

La investigación se sustenta en los siguientes acuerdos:

Acuerdo sobre la Agricultura: parte XI, artículo 19, consultas y solución de diferencias.

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): parte II: obligaciones y disciplinas Generales, artículo II: trato de la nación más favorecida, artículo IV: participación creciente de los países en desarrollo; parte III: compromisos específicos, artículo XVI: acceso a los mercados, artículo XVII: trato nacional.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947): parte I, artículo I: trato general de la nación más favorecida, artículo II: listas de concesiones; parte II: artículo III: trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores, artículo X: publicación y aplicación de los reglamentos comerciales y artículo XIII: aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación: artículo 1: disposiciones generales y artículo 3: trámite de licencias no automáticas de importación.

Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC): artículo 2: trato nacional y restricciones cuantitativas y Artículo 5: Notificación y disposiciones transitorias.

Acuerdo sobre la Agricultura: parte XI, artículo 19, consultas y solución de diferencias

Presenta la celebración de consultas y solución de diferencias basado en el ámbito de aplicación de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, los cuales específicamente explican la celebración de consultas por las partes contratantes y la anulación o menoscabo de algún o alguno de los acuerdos entre las partes. Sus escenarios de aplicación y el proceder.

El ámbito de aplicación a la investigación se fundamenta en las consultas celebradas por los diferentes países a lo largo del conflicto, Costa Rica incluido, y los mecanismos y/o medios por los cuales se menoscabo las condiciones para cada una de las partes contratantes para llegar a la solución del conflicto.

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

Parte II: obligaciones y disciplinas Generales, artículo II: trato de la nación más favorecida

Se indica que las partes contratantes otorgarán un trato no menos favorable a los proveedores de los países miembros y/o de cualquier país con ofertas similares. Se podrán tener excepciones de medidas incompatibles siempre y cuando estén reguladas en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones cumpliendo las condiciones establecidas; no obstante, es permitido se conceda ventajas a países y/o regiones específicas, basados en temas geográficos o de producción, con el fin de facilitar el intercambio comercial.

Durante el desarrollo del conflicto de la resolución, el trato de nación más favorecida se muestra explícitamente en las condiciones otorgadas a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar en tema de arancel y facilitación de ingreso del banano al territorio europeo, por temas geográficos como antigüedad de relación comercial; contra las condiciones que se brindan a los países latinoamericanos y Estados Unidos.

Artículo IV: participación creciente de los países en desarrollo

Se presentan los compromisos específicos del Acuerdo en materia de facilitación de participación de los países miembros y en vías de desarrollo, los cuales son: acceso a tecnología en condiciones comerciales para el fortalecimiento de la capacidad nacional de servicios y su eficacia, mejora en el acceso a canales de distribución y liberalización del acceso a mercados de su interés. Adicional se establece el plazo para brindar información por parte de los países desarrollados a los que están en vías de desarrollo, en temas relacionados a sus respectivos mercados con relación en aspectos técnicos y comerciales, títulos de aptitud profesional y disponibilidad de tecnología. Ambos ámbitos de aplicación con mayor énfasis en los países menos adelantados.

La base del conflicto con respecto al tema es el apoyo brindado por parte de la Comunidad Europeas a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar, con los cuales ya contaban relación comercial y la participación creciente en sus economías. Así también la participación de los países latinoamericanos en el conflicto en pro de mejorar sus condiciones y el acceso a estos mercados bajo términos más favorables.

Parte III: compromisos específicos, artículo XVI: acceso a los mercados

En tema de acceso a los mercados se hace énfasis a que cada miembro otorgará un trato no menos favorable a los servicios y proveedores de sus países miembros y/o de otros países, esto siempre y cuando se esté de acuerdo con los lineamientos establecidos y marco regulatorio. De igual forma el sector o sectores en los que se establezcan acuerdos, no deberán mantener ni optar por medidas

tales como: limitaciones al número de proveedores de servicios, limitaciones al valor total de los activos, limitaciones al número total de operaciones de servicios, limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector, medidas que restrinjan los tipos específicos de persona y limitaciones a la participación de capital extranjero.

En cuanto a acceso de mercados se refiere, la base del conflicto se fundamenta en las condiciones que la Comunidad Europea brinda a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar que consideran cuentan con aspectos que les adjudica a gozar del beneficio; no obstante, los países latinoamericanos y Estados Unidos ante esta situación es que deciden realizar las consultas respectivas ante el OSD con miras en mejorar las condiciones del ingreso a la Comunidad.

Artículo XVII: trato nacional.

En cuanto a trato nacional se refiere, el énfasis se presenta de acuerdo con los sectores en listados y el trato no más favorable que debe darse a los servicios y proveedores miembros, así como de otros países. De igual manera las condiciones que se presenten deben ser revisadas en tema de ser idénticas o formalmente diferente, ya que el mismo puede ser menos favorable de acuerdo con las condiciones brindadas a los miembros, como a los demás países.

Con respecto a la investigación y el tema en cuestión se refiere a las condiciones menos favorables que otorgó la Comunidad Europea a los países latinoamericanos contra las condiciones otorgadas a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar que otorgaron un trato de mayor preferencia. Siendo este formalmente diferente contra el otorgado a la región latinoamericana y Estados Unidos.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)

Parte I, artículo I: trato general de la nación más favorecida

Este artículo hace referencia a los tratamientos sobre preferencias otorgadas a procesos de importación o exportación en relación con tratados vigentes o nuevos. Existirán diversos elementos tales como tarifas preferenciales para productos

enlistados en este tratado. Existen preferencias vigentes entre diversos territorios, por lo que este artículo no tiene alcance en esos procesos, por lo que “cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado” (Artículo 1, inciso 1).

Las condiciones otorgadas por la Comunidad Europea a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar con respecto al trato preferencial en tema arancelario y facilitación de ingreso a sus países son la base del artículo en cuestión, ya que anterior al establecimiento de las condiciones y regulaciones, estos siempre han obtenido un trato de mayor preferencia, contra las condiciones arancelarias que han impuesto a lo largo del tiempo para los países de la región latinoamericana y Estados Unidos.

Artículo II: listas de concesiones

Corresponde a que cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente al acuerdo. Ninguna disposición de este artículo va a impedir a una parte contratante imponer en cualquier momento sobre la importación de cualquier producto.

Respecto a la relación con la investigación y el caso se traduce al tema de trato no menos favorable que otorgara la UE a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar en cuanto a ingresos de su mercancía en temas arancelarios.

Parte II, artículo III: trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores

Este artículo detalla que las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos

en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.

La base del artículo relacionado a la investigación hace énfasis a la protección en tema de impuestos y cargas la UE establece en sus inicios a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar, que si bien es cierto no es un tema de protección a la producción nacional, sino por el contrario violenta la regulación del trato no más favorable en contra de Estados Unidos y los países latinoamericanos.

Artículo X: publicación y aplicación de los reglamentos comerciales

De conformidad con la aplicabilidad de estos tratados, no podrán ser ejecutados antes de su final aprobación y publicación, comunicación y aceptación por parte de los países participantes o de las oficinas de gobierno correspondientes. Es responsabilidad de cualquiera de las partes contratantes hacer revelación de la información necesaria requerida para el proceso comercial internacional. Lo anterior aplica aun cuando se dicten tratados nuevos o modificaciones a los actuales para toda negociación ya pactada y en firme, por lo que estas mantendrían validez según el tratado o acuerdo entre las partes contratantes vigentes al momento dado.

La celebración de las diversas consultas presentadas por los diferentes países latinoamericanos y Estados Unidos son la base correlacional con el artículo, ya que cada una de las partes fue responsable de la revisión y aceptación o rechazo de las mismas. Concluyendo así con la resolución DS27 del OSD de la OMC.

Artículo XIII: aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.

El artículo en mención hace referencia a que ninguna parte contratante impondrá restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto similar originario de cualquier tercer país o a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país.

En relación con la base del conflicto cuando se trate de contingentes repartidos entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique la restricción debe informar a todas las demás partes contratantes interesadas en el abastecimiento del producto de que se trate acerca de la parte del contingente.

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación

Artículo 1: disposiciones generales

El presente artículo indica que los Miembros se asegurarán de que los procedimientos administrativos utilizados para aplicar los regímenes de licencias de importación estén en conformidad con las disposiciones pertinentes del GATT de 1994, incluidos sus anexos y protocolos, según se interpretan en el presente Acuerdo, con miras a evitar las distorsiones del comercio que puedan derivarse de una aplicación impropia de esos procedimientos, teniendo en cuenta los objetivos de desarrollo económico y las necesidades financieras y comerciales de los países en desarrollo Miembros.

De acuerdo con la investigación este artículo señala que las reglas a que se sometan los procedimientos de trámite de licencias de importación se aplican de manera neutral y se administrarán justa y equitativamente. Lo cual no sucede de esta manera al ser siempre más favorables las condiciones que se dan a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar por parte de la UE.

Artículo 3: trámite de licencias no automáticas de importación

En cuanto al trámite de licencias no automáticas no tendrá en las importaciones efectos de restricción adicionales a los resultantes del establecimiento de la restricción. Los procedimientos de trámite de dichas licencias guardarán relación, en cuanto a su alcance y duración.

En el caso de prescripciones en materia de licencias destinadas a otros fines que la aplicación de restricciones cuantitativas, los Miembros publicarán información suficiente para que los demás Miembros y los comerciantes conozcan las bases de asignación de las licencias.

La relación se basa en los trámites realizados por los países involucrados para definir el proceso en cuanto a restricciones de importación se refiere para el ingreso de banano a las comunidades europeas.

Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC)

Artículo 2: trato nacional y restricciones cuantitativas

El artículo se basa en la prohibición del establecimiento de MIC que este en contra de los artículos III u XI del GATT de 1994, las cuales específicamente tocan temas del trato no menos favorable en importación que deben tener los países miembros con relación a los proveedores de demás países; y el no establecimiento de prohibiciones o restricciones a la importación de productos a través de contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

El desarrollo y conclusión de la resolución DS27 del OSD de la OMC desde su inicio hasta su pronunciamiento final, engloba ambos artículos en los cuales los países latinoamericanos y Estados Unidos realizaron diversas consultas con miras a eliminar la brecha del trato menos favorable que recibían de la Comunidad Europea ante las condiciones que se otorgaban a ciertos países de ACP y los territorios de ultramar, a través de la eliminación del contingente arancelario.

Artículo 5: Notificación y disposiciones transitorias.

Acercas de la notificación, el Consejo del Comercio de Mercancías podrá, previa petición, prorrogar el período de alternativa para la eliminación de las MIC notificadas en el caso de los países en desarrollo Miembros, con inclusión de los países menos adelantados, que demuestren que tropiezan con particulares dificultades para la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo. Al examinar una petición a tal efecto, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará en consideración las necesidades individuales del Miembro de que se trate en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

Asociado a la investigación se aprueba la petición de prórroga a países miembros para examinar si presentan alguna deficiencia en la aplicación de lo dispuesto en el correspondiente acuerdo.

Capítulo III

Marco metodológico

3.1 Enfoque de investigación

El enfoque de la investigación es cualitativo, el cual “utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.7). De igual manera el enfoque cualitativo

También se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. (Hernández et al, 2014, p.7).

Se elige la investigación con enfoque cualitativo porque se definen preguntas de investigación e hipótesis con base en el objeto de estudio previo a la recolección de datos y que en conjunto con los objetivos se desarrollan y prueban o rechaza al culminar la misma. Adicional una vez concluida la investigación se estará dando respuesta a las preguntas de investigación y definiendo nuevas en caso de existir a posteriori.

3.2 Tipo de investigación

Los tipos de investigación seleccionados para la investigación son el descriptivo, correlacional y explicativo.

El tipo de investigación descriptivo “consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan” (p.92). De igual manera la utilización del tipo descriptivo

Busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir,

únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Hernández et al, 2014, p.92).

Se selecciona el tipo de investigación, ya que describe la situación y el contexto en que se desarrolla la resolución DS27 del OSD de la OMC, es decir, corresponde a un estudio de este caso en específico, buscando especificar o detallar las características, repercusiones y otros elementos para un análisis exhaustivo que permita presentar y explicar las diversas variables presentadas en la investigación.

Por su parte el tipo de investigación correlacional en su utilización tiene como fin primordial

Conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables. (p.93)

Se utiliza la investigación del tipo correlacional con el fin de relacionar diversas variables que permitirán el desarrollo de los objetivos de la investigación para probar o rechazar las hipótesis y responder las preguntas de investigación planteadas.

Mientras que las investigaciones explicativas “van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos” (p.95). Por lo que se puede decir que los estudios de esta índole

están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. (p.95).

Se trabaja con la investigación explicativa, ya que se pretende ir más allá de la descripción y correlación, y explicar la afectación o repercusiones del establecimiento y apego de la resolución para las exportaciones de banano costarricense a la UE en el marco de la resolución DS27 del OSD de la OMC.

3.3 Fuentes de información

Las fuentes de información seleccionadas para la investigación son específicamente: primarias como libros, revistas académicas, periódicos internacionales y literatura gris como tesis e informes de investigación; secundarias como boletines, obras comentadas y enciclopedias; y terciarias tales como bibliotecas virtuales y páginas web.

Las fuentes primarias o directas “constituyen el objetivo de la investigación bibliográfica o revisión de la literatura y proporcionan datos de primera mano” (Dankhe, 1986 citado en Hernández, Fernández y Baptista, 1991, p.22).

Es por esto por lo que las fuentes primarias seleccionadas son de suma importancia para la investigación, dado a que proporcionan información vital y de primera mano que ayudan a sustentar y justificar el desarrollo de las variables de investigación.

Las fuentes primarias que se utilizan en la investigación corresponden a la información, opinión, datos y estadísticas que proporcionen las entidades involucradas en el caso como la empresa Fyffes.

Las fuentes secundarias son “compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular (son listados de fuentes primarias). Es decir, reprocesan información de primera mano” (Dankhe, 1986 citado en Hernández et al, 1991, p.22).

Es por ello por lo que las fuentes secundarias constituyen un apoyo a la investigación, ya que proveen información de primera mano que ha pasado por un reproceso y que las convierten en un gran aporte complementario al proceso de estudio y desarrollo de las variables de investigación, las cuales se explican a continuación:

Libros: es una fuente importante, ya que los libros cubren distintos temas, datos, ficciones e intensas bibliografías que contribuyen a la obtención de información más segura, para la investigación proporciona datos fundamentales de años anteriores que marca la diferencia dentro de la misma, lo que permite realizar comparaciones y la obtención de resultados.

Revistas: las mismas facilitan artículos acerca de exportaciones de banano costarricense a la Unión Europea, Balanza comercial, entre otros, que contribuyen a un mejor desarrollo dentro de la investigación.

Información de páginas Web: Las páginas web facilitan cualquier dato e información que se requiera para realizar investigaciones, en este caso la misma se enfoca en la resolución de la OSD con respecto a las cuotas arancelarias del banano costarricense que se exporta hacia la UE y sus efectos en las importaciones y exportaciones.

Publicaciones presentadas por CORBANA y COMEX, los documentos otorgados por dicha institución son debidamente confidenciales. Contienen información más directa, así como su funcionamiento desde años anteriores hasta la actualidad.

Tesis académicas de otras universidades relacionadas con la balanza comercial, comercio exterior, aduanas: se utilizan como fuentes y bases de apoyo para el desarrollo de la investigación, ya que presentan datos importantes.

Las fuentes terciarias “son útiles para detectar fuentes no documentales como organizaciones que realizan o financian estudios, miembros de asociaciones científicas (quienes pueden dar asesoría), instituciones de educación superior, agencias informativas y dependencias del gobierno que efectúan investigaciones” (Dankhe, 1986 citado en Hernández et al, 1991, p.23).

Al igual que las fuentes secundarias, las terciarias funcionan como apoyo al desarrollo de las variables de estudio; no obstante, el uso de este tipo de variables para la investigación funciona como información adicional y de soporte a las primarias y secundarias.

3.4 Población y muestra

La población de una investigación es el “conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Lepkowski, 2008b, citado en Hernández et al, 2014, p.174). A su vez la muestra es “un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación” (López, 2004, p.5).

Al ser un estudio de caso no se aplicará una muestra de estudio, ya que corresponde a un análisis de un caso. Adicional para efectos de la obtención de información para el desarrollo de la investigación, se toma en cuenta la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica ubicada en San Jose, por lo cual la muestra en estudio de caso no aplica.

3.5 Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos para la recolección de datos que se eligen son la recopilación de datos y la entrevista semiestructurada.

La recopilación de datos se realiza “con la finalidad de analizarlos y comprenderlos, y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimiento” (Hernández et al, 2014, p.397). Así también es importante mencionar que la recopilación de datos “ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis. (p.397).

Se selecciona la recopilación de datos como instrumento de recolección de información, con el fin de recabar la información bibliográfica necesaria que sustente y apoye al desarrollo de esta para cumplir los objetivos de la investigación.

La entrevista es “una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (Hernández et al, 2014, p.403). Mas específicamente las entrevistas semiestructuradas “se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener más información” (p.403).

Se decide utilizar la entrevista semiestructurada con el fin de recolectar información de los diferentes actores del sector, con el fin de obtener datos de vital importancia y aporte a la investigación. Se trabaja con una base semiestructurada para dar la libertad al entrevistado a ampliar en lo consultado, así también como entrevistador poder agregar consultas que surjan a lo largo de la catarsis.

3.6 Diseño del estudio

El diseño del estudio seleccionado para la investigación es el no experimental, transversal.

El diseño no experimental “se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.152).

Se selecciona el diseño no experimental, porque permite el estudio de las variables de investigación sin manipulación de estas para obtener la información relevante con respecto al tema de investigación.

El diseño transversal o transaccional tiene como fin primordial “describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede” (p.154).

Se selecciona el diseño transversal, porque permite el estudio de la relación de las variables en la situación actual, para culminar con el desarrollo de los objetivos previamente planteado.

3.7 Variables

Cuadro de operacionalización de variables				
Objetivo específico	Variables de estudio	Definición conceptual de la variable	Indicadores	Definición instrumental
1. Especificar del término contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 el concepto.	Contingente arancelario	Medidas proteccionistas que impone un país o región en un proceso de negociación internacional en el que se busca la apertura comercial de los involucrados, siempre y cuando teniendo presente las afectaciones, niveles de producción y ventajas competitivas de cada uno. Para con ello obtener como resultado las pautas, porcentajes y restricciones desde el punto de vista arancelario de ingreso de mercancías específicas y acordadas por las partes.	- Concepto teórico de la variable de estudio. - Historia de la variable de estudio. - Principales características de la variable de estudio. - Aplicación y usos internacionales. - Tipos de contingentes arancelarios.	Recopilación de datos.

2. Organizar del conflicto comercial sobre uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea bajo el control de la Organización Mundial del Comercio la situación previa al establecimiento de la resolución.	Conflicto comercial	Disputa internacional entre países o regiones a lo largo de su relación comercial, en donde una de las partes cuente con mayor afectación o atente en contra de su economía y/o producción. Lo que ocasiona consigo un rompimiento temporal en sus relaciones comerciales, siendo incluso posible que se culmine con la misma, a raíz de la resolución o consenso al que se logre llegar entre las partes.	- Concepto teórico de la variable de estudio. - Antecedentes del conflicto comercial sobre uso de los contingentes arancelarios para la exportación de banano a la Unión Europea.	Recopilación de datos y entrevista.
3. Relatar por parte del Órgano de Solución de Diferencias la resolución del caso DS27 de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea aplicado en la	Órgano de Solución de Diferencias	Encargado de vigilar y arbitrar los casos correspondientes a desacuerdos entre naciones parte de la OMC, dando resolución a cada caso de forma justa, para la aplicación en el periodo que el	- Concepto teórico de la variable de estudio. - Detalles específicos y cronológicos de la resolución DS27 del OSD de la OMC.	Recopilación de datos y entrevista.

empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica. 4. Evaluar los resultados generados a nivel de balanza comercial y volúmenes de exportación tras la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano costarricense hacía la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica.	Resultados	mismo OSD considere competente. Pluralidad de significados, lo que hace que surjan diferentes discusiones acerca de las deliberaciones que se toman de acuerdo con cada situación. Algunos resultados posibles pueden ser la ventaja, la desventaja, la ganancia, la perdida, el avance o la victoria. El no alcanzar un resultado en una operación puede indicar que las acciones son ineficientes, inefectivas o defectuosas.	- Efectos de la resolución DS27 del OSD de la OMC con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano costarricense a la Unión Europea.	Recopilación de datos y entrevista.
---	------------	---	---	-------------------------------------

Capítulo IV

Resultados

4.1 Contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea

El sector bananero de Costa Rica ha sido de vital importancia desde su inicio, generando así empleos directos, indirectos y otros beneficios para el país. Según datos de la Corporación Bananera Nacional (CORBANA) en 2019 se colocan 120 millones de cajas de producto al año, trayendo consigo acerca de \$1.000 millones en divisas anuales.

Con el paso del tiempo el sector bananero ha logrado mantenerse en los principales sectores no solo por su aporte, sino también por los logros ya avances que sus actores han alcanzado, estando estos reconocidos a nivel internacional y permitiéndonos mayor presencia en el mercado internacional.

La producción de banano en Costa Rica inicia como respuesta y necesidad del país en incursionar en los mercados internacionales y competir con economías de países desarrollados los cuales contaban con mayor participación entre mediados y finales del siglo XIX. Sumado al hecho que la economía del momento presentaba un gran subdesarrollo, y en aras de poder materializar los resultados por parte de los gobernantes al pueblo, se conceden grandes terrenos a compañías transnacionales sin tomar en cuenta las consecuencias económicas y políticas que esto traería consigo en el futuro.

El auge bananero en Costa Rica está ligado a la construcción del ferrocarril, ya que este sería el punto de conexión para habilitar gran cantidad de tierras aptas para la producción bananera, y permitir la exportación de café desde la meseta central del país. Es por ello por lo que en 1871 se firma el contrato Alvarado-Meigg, que permite la apertura de la Bahía Limón al comercio internacional a través de la conexión de la zona central con el Caribe.

Sin embargo, por una serie de problemas no se puede completar la construcción y el país se ve en la necesidad de firmar en 1884 el contrato Soto-Keith, con el cual se pretende completar la construcción en su totalidad y dar inicio

con las exportaciones de la fruta, para con ello aportar y solventar la deuda externa que se había contraído.

La firma sienta las bases para el monopolio bananero ferrocarrilero del Sr. Mynor C. Keith, ya que se le otorga un permiso para crear una compañía ferrocarrilera que se encargue del transporte del producto a nivel local para su exportación, y a su vez se le otorga el derecho de cientos de acres de terrenos baldíos aledaños al ferrocarril, todo esto por un lapso de 99 años.

Previo a la llegada de Keith la producción de banano costarricense se destina únicamente para el consumo local y su calidad no cumple los estándares para la exportación. Razón por la cual este introduce al país, desde Panamá, la variedad Gros Michel, haciendo que para 1884 existan un aproximado de 350 fincas dedicadas a la producción de la fruta. Esto se logra por el incentivo a los productores nacionales, sin embargo, la exportación se encontraba en manos de Keith y posteriormente en manos de la United Fruit Company.

La fundación de la United Fruit Company en 1899, como resultado de la unión de compañías transnacionales Tropical Trading and Transport Company, se marca un hito importante en la historia del monopolio creado durante el auge bananero. Para 1901, un año posterior a la firma del decreto que declara libre impuesto a la exportación de banano por 10 años, se firma el decreto entre el Estado y la United Fruit Company donde se traspasa la Northen Railway Company, y posterior absorción de la Costa Rica Railway Company Ltd, se da inicio al verdadero monopolio del transporte por parte de la United Fruit Company.

La primera exportación de banano de Costa Rica se da en 1880, donde se exportan 360 racimos desde Puerto Limón a Nueva York, dando inicio al crecimiento de la industria, la cual para 1913 exportaba aproximadamente 11.117 racimos. El beneficio directo para el productor nacional fue el aumento considerable, no obstante, el transporte y comercialización del producto continuaba en manos de la United Fruit Company.

En adelante la producción y el sector se ve afectado por diversos factores a través del tiempo, algunos de gran valor para Costa Rica, como lo es la desaparición de la United Fruit Company, y otros de gran afectación a la economía como lo es la Gran Depresión de los años 30. Algunos factores importantes de resaltar a lo largo de la historia son el decrecimiento de la producción en los años 20 por problemas y enfermedades en las plantaciones, como ya mencionado la Gran Depresión de los años 30, la exploración y traslado de la producción de la fruta a zonas de la vertiente Pacífica, la aparición de nuevas compañías internacionales en la producción local, algunas ligadas a la United Fruit Company, otras siendo su competencia; el reinicio de la zona Atlántica, el establecimiento de compañías nacionales de gran calibre, el cumplimiento de decretos, el establecimiento de nuevos decretos, entre otras razones que hacen a Costa Rica una economía especializada en la fruta y otros productos agrícolas, sin embargo el mayor resultado de todos estos años de historia es la incursión de Costa Rica en la economía mundial y el comercio Internacional.

Dicha incursión trae consigo la necesidad de establecer medidas de protección tanto para sus productores, como para su economía como un todo, y con ello poder ser una participante más en mercados internacionales bajo reglas y estándares internacionales que le permiten ser un actor estratégico. Entre las medidas y/o propuestas que se ven necesarias implementar, o bien ajustarse a para participar en mercados internacionales, se encuentran los contingentes arancelarios.

Los contingentes arancelarios son conocidos también como *tariff quotas* y responden a las necesidades de los países, de abrir los mercados de una forma progresiva: según Bustillo menciona que “son exenciones totales o parciales al pago de los derechos de importación de un producto durante un determinado periodo de tiempo, generalmente 6 meses o un año, pero solamente mientras no se supere un determinado volumen de importación durante el periodo. (p.40), otra de las definiciones es:

Un contingente arancelario es un volumen definido de importación de productos agropecuarios que gozan de un trato arancelario

especial, ya sea un arancel de 0% a las importaciones realizadas dentro de ese volumen o un arancel más bajo que el arancel fijado como máximo para el resto de las importaciones fuera de este volumen. Los contingentes arancelarios de importación se constituyen en una importante herramienta para que los Gobiernos logran garantizar, durante algunos años (período de transición), la protección arancelaria que antes de las negociaciones tenían ciertos productos, abriendo al mismo tiempo una ventana a la competencia (nivel de acceso mínimo al mercado), mediante la fijación de contingentes arancelarios de productos con aranceles preferenciales. En ese sentido se inscriben los contingentes negociados dentro del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA). (Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas y Ministerio de Cultura Republica Dominicana, 2009)

Se refiere a los contingentes arancelarios como la medida proteccionista impuesta por un gobierno para la restricción de mayor acceso de un bien, a través de un mayor arancel o bien a través de la reducción de este, generar un mayor ingreso y apertura de mercado. Adicional se exalta la importancia de la regulación de dichas prácticas para el libre comercio de bienes y su afectación económica.

Se conocen también como el porcentaje autorizado de ingreso de mercancía a un territorio determinado, bajo condiciones preferenciales en un plazo determinado. Buscando consigo la apertura comercial, siempre tomando en cuenta que aún existen productos clasificados como sensibles que no se deben o han tomado en cuenta en estos procesos de liberalización.

Siendo también las medidas por las que optan los países en busca de apertura de mercados, para establecer términos y/o tasas al arancel con el que sus productos estarán ingresando a este nuevo mercado, o sea uno de los medios por los cuales los países protegen sus mercados a través de la regulación de cuota de ingreso de un producto determinado a su territorio. Siendo así este uno de los

medios más importantes e incluso necesarios que se puede establecer como mecanismo para la limitación de importaciones.

Se define entonces contingente arancelario como las medidas proteccionistas que impone un país o región en un proceso de negociación internacional en el que se busca la apertura comercial de los involucrados, siempre y cuando teniendo presente las afectaciones, niveles de producción y ventajas competitivas de cada uno. Para con ello obtener como resultado las pautas, porcentajes y restricciones desde el punto de vista arancelario de ingreso de mercancías específicas y acordadas por las partes.

La historia de los contingentes arancelarios está de la mano con el surgimiento de los tratados o convenios internacionales. Estos nacen a la vida jurídica después de haber sido objeto de un procedimiento determinado. Ellos están sujetos al cumplimiento de los procedimientos establecidos por la costumbre internacional o por las reglas contenidas en la Convención de Viena de 1969.

La celebración de los tratados es un acto complejo cuyo procedimiento normal comprende: la negociación, la firma, la ratificación y el canje de los instrumentos de ratificación. Se puede afirmar, que es la etapa en la que se determina el consentimiento definitivo de los Estados contratantes.

Según datos de la OMC (2019) se indican como datos iniciales, respecto a los contingentes arancelarios que en los años 2002-2003 los debates se dividieron en cinco apartados: aranceles; contingentes arancelarios; administración de contingentes arancelarios; salvaguardias especiales; empresas comerciales del Estado importadoras y otras cuestiones.

Dentro de cada epígrafe hay una lista de apartados: comentarios generales; ámbito/definiciones/productos abarcados; etapas/calendarios; transparencia y notificación; etc. El trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y las preocupaciones no comerciales son temas debatidos en el marco de

cada uno de ellos, y también en este caso hay desacuerdo entre los Miembros respecto a si la Declaración de Doha concede igual importancia a ambos temas o si las preocupaciones no comerciales tienen una prioridad menor. En el curso de los debates, los nuevos Miembros y las economías en transición han argumentado reiteradamente en favor del trato especial y diferenciado para los países que se hallan en su situación, debido al estado de sus economías y a que los nuevos Miembros se encuentran aun aplicando los compromisos sobre acceso a los mercados de conformidad con sus acuerdos de adhesión. (OMC, 2019, p.1)

Por su parte, Pearse y Sharma explica que los procedimientos para establecer estos compromisos de acceso fueron expuestos en un documento llamado Modalidades; con la firma del Acuerdo, los únicos compromisos de acceso vinculantes son los que están especificados en las Listas de cada país, pero las Modalidades tienen importancia para la interpretación de lo que se pretendía lograr y se las ha citado frecuentemente en el debate sobre la aplicación de los CA. Estas Listas especifican un CA inicial y un CA final para cada producto involucrado. Al comercio incluido dentro de los límites del contingente se aplicarán tasas arancelarias mínimas o bajas (inferiores a las tasas NMF) mientras que al comercio que supera ese nivel se aplican las tasas NMF. De ahí la expresión tasa del contingente arancelario, donde el término "tasa" indica el derecho aplicado al comercio hasta el nivel del contingente arancelario o CA.

Los contingentes arancelarios cuentan con diversas características, las cuales de acuerdo con el objeto son:

- a. Se pueden establecer contingentes arancelarios para la importación de productos cuya elaboración es nula o escasa en el TAC. Con esto se evitan alzas injustificadas de los precios de productos, en el caso de que se aplicara estrictamente el arancel. Se trata de una medida más suave, desde el punto de vista de las arcas comunitarias, que la aprobación de una suspensión arancelaria.

b. Se utiliza asimismo en las rebajas arancelarias de los Sistemas de Preferencias Generalizadas, concedidas a productos industriales de determinados PVD. Se concede una disminución del arancel para determinados productos originarios de parte del tercer mundo, pero únicamente si no se supera un volumen de importación durante un periodo de tiempo. Son productos sensibles, cuya entrada libre de derechos puede afectar a la actividad productiva comunitaria. Cuando se supera la cantidad máxima se dejaría de aplicar el arancel autónomo para aplicar el arancel convencional. (Bustillo, 2014, p.40)

Los contingentes arancelarios influyen en el AAC, el tributo que se exige con ocasión de la importación e instrumento de política económica destinado a la protección de la producción interior, al colocar la barrera arancelaria como factor de encarecimiento de los productos importados, según el Ministerio de Exteriores de Argentina (2018):

Los contingentes arancelarios “OMC” se acuerdan a través de negociaciones comerciales entre la UE y terceros países en el marco de la OMC. Por lo tanto, la modificación de estos contingentes arancelarios es más complejo que en el caso de los “autónomos”, ya que tiene que lograrse a través del acuerdo no solo de la UE, sino también de los principales países con derechos sobre dichos contingentes. (p.9)

De igual forma es vital tener presente que la aplicación y uso internacional de los contingentes arancelarios se convierte en una forma de financiamiento de los países, sin embargo, también es una forma de establecer protecciones o barreras, es decir, también tiene un carácter proteccionista.

Sin embargo, no es solo importante conocer que son los contingentes arancelarios, sino también conocer los diversos tipos de contingentes:

Contingentes cuantitativos:

(...) prohíben la importación de determinados productos, siempre que se sobrepase un volumen máximo de importación durante un periodo de tiempo, generalmente un año. Siempre hay que pagar las tasas arancelarias, en concreto el derecho convencional, por supuesto cuando se puedan despachar las mercancías a la importación. Se suele aplicar este instrumento comercial a productos cuyas importaciones puedan dañar gravemente los intereses de los productores comunitarios. La importación de automóviles japoneses ha estado sometida tradicionalmente a un contingente cuantitativo. (Bustillo, 2014, p.41)

Los contingentes cuantitativos se conceden para permitir la importación de determinadas mercancías sometidas a un régimen de prohibición de importación, es decir, atenúan esa prohibición. El régimen de prohibición tiene su razón de ser en el perjuicio que para la producción comunitaria puede ocasionar la entrada de productos originarios de países en los que el coste de producción es más bajo. Gracias a estas restricciones, que supone el régimen de prohibición, la Comunidad reestructura su producción y moderniza sus procesos de fabricación.

A medida que la producción comunitaria se vuelve más competitiva han de disminuir estas restricciones, en el camino hacia la eliminación total de las mismas nos encontramos con los contingentes cuantitativos que suponen una excepción a la prohibición de importar.

Contingentes arancelarios:

Facilitan el acceso al mercado comunitario de productos respecto de los cuales la Comunidad es deficitaria, o bien facilitan el acceso de productos de países en vías de desarrollo.

Existen además contingentes comunitarios y contingentes nacionales, los comunitarios son aquellos, cuantitativos o arancelarios, que la Comunidad a través

del Consejo o de la Comisión establece en beneficio de los importadores de los Estados miembros como expresión de la política comercial comunitaria, mientras que los contingentes nacionales, aquellos abiertos por nuestro país en base al Acta de Adhesión, en beneficio de los importadores nacionales, y que suponen limitaciones cuantitativas o arancelarias a la importación de productos comunitarios o de terceros países.

Contingentes autónomos:

puede venir dada por la insuficiencia o carencia de producción comunitaria respecto de determinado producto, con lo que la demanda interior se encuentra desatendida y el abastecimiento de la Comunidad depende de las importaciones procedentes de terceros países, si ello es así, es necesario otorgar un tratamiento preferencial a la importación de estos productos, es decir, se conceden condiciones más favorables para la importación de determinadas mercancías respecto de las cuales la Comunidad es deficitaria. Con ello se evita el desfase entre la demanda y la oferta y la consiguiente alza de precios que la insuficiencia de producción comunitaria supondría. (Ibáñez, 2014, p.7)

La gestión de los contingentes es un aspecto eminentemente práctico que genera numerosas controversias, sobre todo competenciales, los pronunciamientos jurisprudenciales intentan delimitar hasta donde abarcan las competencias de la Comisión y conseguir una gestión justa y uniforme para todos los importadores de la Comunidad.

Tanto los contingentes arancelarios “autónomos” y “OMC”, como las suspensiones arancelarias de la UE, ofrecen a los terceros países la posibilidad de tener una “oportunidad comercial” para los distintos productos que allí se incluyen, teniendo en cuenta el arancel NMF que debería ser pagado si no se contara con estas medidas. Es importante tener en cuenta como se mencionó arriba que tanto los

contingentes arancelarios «autónomos» como las suspensiones arancelarias de la UE, son una decisión exclusiva de la UE, que puede establecerlos en cualquier momento (así como eliminarlos) y por un tiempo determinado, por ejemplo, para estabilizar los precios internos o ante las necesidades y requerimientos de la industria europea. Por lo tanto, un exportador o un tercer país no podrían reclamar un perjuicio ante la modificación de uno de estos contingentes o suspensiones arancelarias, ya que no se trata de compromisos internacionales «vinculantes». (Ministerio de Exteriores de Argentina, 2019, p.11)

Las obligaciones del Estado están definidas en el régimen jurídico; la Ley General de Aduanas (1995) establece que sus fines son:

- a) Facultar la correcta percepción de los tributos y la represión de las conductas ilícitas que atenten contra la gestión y el control de carácter aduanero y de comercio exterior.
- b) Facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior.
- c) Desarrollar y permitir la ejecución de los preceptos de la legislación comunitaria centroamericana y de los convenios y tratados internacionales de los que Costa Rica forme parte. Sus competencias están claramente establecidas: tiene responsabilidad sobre la percepción de ingresos, la facilitación del comercio y la represión de las conductas lícitas.

4.2 Conflicto Comercial DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio

Los conflictos comerciales se definen como disputas entre países que no se encuentran bajo las mismas condiciones en sus relaciones comerciales, estando así uno de ellos en una posición de riesgo en cuanto a su producción nacional y crecimiento económico.

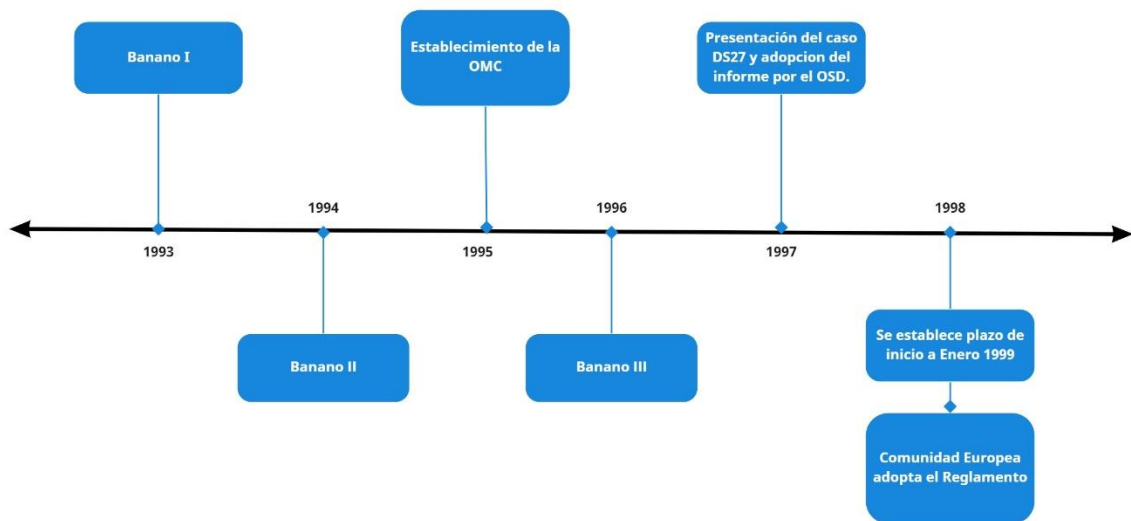
Esto se puede fundamentar según lo descrito por Sánchez (2017) en el trabajo final de graduación el cual define un conflicto comercial como un “conflicto entre distintos actores internacionales, ya que en ocasiones se ven en desventaja por el uso de parte de un país que al mismo tiempo menoscaba su capacidad competitiva y las posibilidades de incrementar los flujos de comercio” (p.25).

Este tipo de disputas trae consigo eventualmente, y ligado a la resolución de este, una ruptura de la relación comercial o debilitamiento en lo ya pactado o bien que se haya generado. La razón primordial de la ruptura responde a la desventaja en la que se encuentra uno de los actores participantes y la posición en la que se encuentra su economía y/o producción nacional.

De igual manera en el caso que no se dé una ruptura comercial, la parte menos beneficiada y como indica Eichengreen (2018) en entrevista a BBC Mundo: “como consecuencia, las naciones afectadas adoptan regulaciones similares en represalia que, posiblemente, provoquen nuevas medidas por parte del primer país. (pár.10). Es por ello por lo que en la mayor parte de los casos en los que no se genera una ruptura comercial, esto dará pie a nuevas medidas por parte de los actores, para con ello poder contrarrestar la posición.

A continuación, se muestra la figura con la línea del tiempo del conflicto que se explicara a lo largo de este apartado:

Figura 1. Línea de tiempo del conflicto en estudio



Fuente: Elaboración propia, 2022.

El conflicto de la importación de banano a la UE por parte de las economías latinoamericanas y Estados Unidos se origina como resultado del descontento por parte de estos países ante el trato preferencial que recibía el producto originario de ciertos países de África, Caribe y Pacífico (ACP), estando así su producto en condiciones no favorables para el ingreso a estas economías.

El conflicto da inicio previo al establecimiento de la UE, ya que en su momento se dividía en dos grandes grupos de países: los que contaban con libre acceso a todos los proveedores a nivel global; y los que brindaban con libre acceso únicamente a sus proveedores de las regiones ACP. De igual manera recibían un trato preferencial los territorios de ultramar y las demás regiones se regían por cuota y arancel de importación. Siendo las economías latinoamericanas y Estados Unidos parte de este último grupo.

Una vez se estableció la UE se definió una cuota para cada uno de los tres grupos de países: territorios de Ultramar, países ACP y proveedores no preferidos. Si bien es cierto y con el fin de evitar inconvenientes comerciales se establece una cuota para cada uno de ellos, no siempre bajo las mismas condiciones. Los

territorios de Ultramar y los países ACP obtuvieron libre acceso de arancel hasta el tope de su cuota, y los proveedores no preferidos se regían por un gravamen arancelario y cuota de importación, todo esto aprobado en Reglamento 404 de 1993.

El contingente establecido en el Reglamento 404 determinaba una cuota de producción de 854.000 toneladas/peso neto repartida entre los productores de la UE afiliados, y a nivel externo se establece:

...un derecho de arancel aduanero para las importaciones de plátanos de países terceros y se fijaba un contingente arancelario, determinado en función de las previsiones de consumo total en la UE y de las de producción de plátanos comunitarios y de importación de plátanos tradicionales ACP15 y controlado por un régimen de certificados de importación, acompañados de una garantía de origen de los productos exportados. (Stampa, 2005, p.12).

El contingente se establece por medio de un régimen de certificados de importación con garantía de origen dividido en tres categorías: A, B y C:

- Categoría A: aplicable a agentes económicos que hayan comercializado anteriormente plátanos de terceros países y plátanos no tradicionales ACP, a los que se les reservaba un 66,5% del contingente arancelario anual de 2.000.000 toneladas/peso neto (es decir, 1.330.000 toneladas/peso neto);
- Categoría B: aplicable a agentes económicos que hayan comercializado anteriormente plátanos comunitarios y plátanos tradicionales ACP, a los que se les reservaba un 30% del contingente arancelario anual de 2.000.000 toneladas/peso neto (es decir, 600.000 toneladas/peso neto); y
- Categoría C: aplicable a agentes económicos establecidos en la UE desde 1992, para comercializar plátanos de terceros países, a los que se les reservaba un 3,5% del contingente arancelario anual de 2.000.000 toneladas/peso neto (es decir, 70.000 toneladas/peso neto). (Stampa, 2005, p.12)

El nuevo régimen de Importación establecido en conjunto con la creación de la UE ocasiona separación entre las economías latinoamericanas y está en contra del principio de no discriminación del GATT, el cual indica:

...conforme al principio de no discriminación los Miembros no deben establecer una discriminación:

entre productos “similares” de distintos interlocutores comerciales. Deben concederles a todos por igual el trato de “nación más favorecida” o NMF (artículo I del GATT); y

entre sus propios productos y los productos similares extranjeros. Deben otorgarles “trato nacional” (artículo III del GATT). (Organización Mundial del Comercio, 2021, pár. 2).

El conflicto en todo su desarrollo se dividió en diversas etapas que comprenden desde el momento que hay un accionar por parte de los países en descontento, hasta la conclusión de este. Las etapas en las cuales se desarrolla el conflicto son conocidas como Banana I, Banana II y Banana III.

El asunto Banana I da inicio en 1993 con la Declaración Presidencial de Santiago de Guayaquil, celebrada en Ecuador y donde:

La República de Colombia, la República de Costa Rica, la República de Guatemala, la República de Nicaragua y la República de Venezuela solicitaron a la UE iniciar consultas, con arreglo a lo dispuesto en el Artículo XXII.1 del GATT 1947, para analizar el contenido del Reglamento 404/1993; asunto comúnmente conocido como Banana I. (Stampa, 2005, p.15)

Días después en El Salvador se celebra la Conferencia Ministerial San José IX, el cual funciona como foro para que los países centroamericanos reiteren que el Reglamento 404 de 1993, en efecto

quebrantaba la cláusula de nación más favorecida vigente en las relaciones comerciales entre los participantes. Siendo el resultado que las naciones participantes solicitaran un procedimiento de solución de diferencias ante la UE de acuerdo con el Artículo XXIII.2 del GATT 1947.

El resultado del asunto se centró en que en mayo 1993 “el Grupo Especial del GATT 1947 decidió que la gestión del régimen arancelario previsto por el Reglamento 404/1993 vigente hasta el 1 de julio de 1993 en España, Francia, Italia y el Reino Unido violaba las normas del GATT 1947.” (Stampa, 2005, p.15). No obstante, la UE utilizó todas sus influencias para que no se aplique esta resolución, y poder continuar con lo establecido en el Reglamento 40.

Aunado a lo sucedido, en junio del mismo año se establece en la UE el Reglamento 1442/1993, el cual:

Estableció distintas disposiciones de aplicación del régimen de importación de plátanos en la UE contemplado en el Reglamento 404/1993 y, en particular, las referidas al principio de transmisibilidad de estos certificados.

...definía, en particular, los criterios para determinar los tipos de operadores de las categorías A y B que podían presentar solicitudes de certificados de importación, según la actividad que dichos operadores hubieran ejercido durante el período de referencia. (Stampa, 2005, p.18)

Como era de esperarse la aprobación del Reglamento 1442 y el descontento por lo sucedido con el Reglamento 40, hace que las Repúblicas de Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Venezuela y Colombia forzaran su posición y ocasionando que:

El 18 de enero de 1994, el Grupo de Expertos del GATT 1947 presentara un informe sobre la incompatibilidad del régimen de

importación establecido por el Reglamento 404/1993 desde el 1 de julio de 1993 con las normas del GATT 1947, calificándolo, nuevamente, de discriminatorio, ya que tanto el cobro de aranceles, como el sistema de licencias y el trato preferencial al plátano ACP, establecidos por el Reglamento 404/1993, resultaban ilegales. (Stampa, 2005, p.19)

Dado a esta situación la UE por su parte evitó que se aplicara una vez más la resolución, esta vez aduciendo a que según las normas del GATT 1947 las resoluciones y sus conclusiones debían ser aprobadas por los 115 miembros, más no por un Grupo de Expertos. Adicional inició conversaciones con las Repúblicas involucradas, lo cual trajo consigo que en febrero de 1994 estos renunciaran a solicitar la aprobación de la resolución del Grupo de Expertos.

Siguiendo las conversaciones con los países latinoamericanos la UE logra un acuerdo amistoso con la con el cual solventaba las diferencias con República de Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela, La República de Guatemala es la única que declina de firmar. Este acuerdo se conocer como el Acuerdo Marco sobre plátanos, valido por 8 años desde octubre 1994 hasta diciembre de 2002.

De este acuerdo y las conversaciones se obtienen dos documentos denominados: Resultado acordado de las negociaciones entre Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Venezuela y la Comunidad Europea sobre el régimen comunitario de importación de plátanos, el cual “declaraba que el Acuerdo era el resultado de diversas negociaciones y conversaciones relativas al régimen de importación de los plátanos, celebradas entre las partes implicadas, con arreglo al Artículo XXVIII del GATT 1947” (Stampa, p.20); y el Acuerdo Marco sobre los plátanos, con las disposiciones técnicas del acuerdo entre las partes y:

Estableció un contingente arancelario global de base para las importaciones de plátanos de países terceros y de plátanos no tradicionales ACP en 2.100.000 toneladas/peso neto para 1994 y en 2.200.000 toneladas/peso neto para 1995 y años sucesivos, sin perjuicio de los aumentos derivados de la ampliación de la UE, con un derecho de aduana en cada caso de 75 ECUS/tonelada para plátanos de países terceros y un derecho nulo para la importación de plátanos no tradicionales ACP. (Stampa, 2005, p.21)

Una vez se logran estos acuerdos a lo interno de la UE se gesta un proceso de inconformidad y oposición, principalmente por la República Federal de Alemania. Lo cual ocasiona que se dé inicio a una serie de litigios internos y se involucren los Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas y los decretos del GATT 1947 para diversas interpretaciones por parte de los países miembros. Este proceso no se mantiene únicamente a nivel interno, por el contrario, se inicia a afectar grandes corporativos norteamericanos y otras economías latinoamericanas, por lo cual se sumar al panorama del conflicto nuevos actores.

Con la creación de la OMC en 1995, y en sustitución del GATT, y dado a esta situación que se gesta día con día, Guatemala, Honduras, Estados Unidos y México deciden solicitar al recién creado órgano la celebración de “consultas con la UE, relativa a su régimen para la importación, venta y distribución de plátanos en la organización común de mercados para el sector del plátano comunitario” (Stampa, 2003, p.41). Esto sentando los inicios del asunto Banano III y a través del caso DS16: Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos al OSD.

Para 1996 Ecuador se convierte en miembro de la OMC y en conjunto con, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos deciden interponer la denuncia del caso conocido como DS27: Comunidades Europeas — Régimen de la importación,

venta y distribución de bananos en 1996 ante el OSD de la OMC, al cual Costa Rica decide sumarse como un país tercero posteriormente.

En su fase inicial los cinco reclamantes solicitan Director General que se estableciera el Grupo Especial para el análisis y resolución del conflicto, esto el 11 de abril de 1996. Sin embargo, al 24 de abril de 1996 no se había establecido aún, e incluso este día en reunión el OSD aplazó el establecimiento del grupo especial.

No es sino hasta el 29 de mayo de 1996 que los reclamantes pidieron al Director General que estableciese la composición del Grupo Especial, quedando así establecido el 7 de junio de 1996.

El Grupo Especial se encargó del análisis de la situación y el 22 de mayo de 1997 se distribuyó a los miembros la conclusión:

(...) que el régimen de importación de bananos de las CE, así como los procedimientos para el trámite de licencias de importación de banano previstos en ese régimen, eran incompatibles con el GATT de 1994. El Grupo Especial constató asimismo que la exención relativa al Convenio de Lomé obviaba la incompatibilidad con el artículo XIII del GATT de 1994, pero no constató que del sistema de concesión de licencias se derivara ninguna incompatibilidad. (Organización Mundial del Comercio, 2020, pár.4)

Una vez presentado el informe por parte del Grupo Especial, el 11 de junio de 1997 las comunidades de la UE hacen saber de su propósito de apelar lo presentado por el Grupo. Una vez presentada la apelación, el Órgano de Apelación determinó:

(...) la mayor parte de las constataciones del Grupo Especial, pero revocó las constataciones del Grupo Especial de que la exención relativa al Convenio de Lomé obviaba la incompatibilidad con el artículo XIII del GATT de 1994, y de que determinados aspectos del régimen de concesión de licencias infringían el artículo X del GATT de

1994 y el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación. (Organización Mundial del Comercio, 2020, pár. 5)

Posteriormente el 25 de septiembre de 1997 el OSD adopta el informe del Órgano de Apelación en el asunto Comunidades Europeas y los informes del Grupo Especial modificados por el Órgano de Apelación que recomendaba:

(...) que las Comunidades Europeas pusieran las medidas que se había constatado que eran incompatibles con el GATT de 1994 y con el AGCS en conformidad con las obligaciones que incumbían a las Comunidades Europeas en virtud de esos acuerdos. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2019, pár. 1)

Para enero de 1998, el Árbitro designó que el plazo para que se aplicaran las recomendaciones fuera el 1º de enero de 1999. Es por ello por lo que el 20 de julio de 1998, el Consejo de la Unión Europea adoptó el Reglamento que modificaba al actual y establecía la organización común de mercados en el sector del banano.

Seguido en noviembre de 1998, Ecuador solicita nuevas y México se suma como codemandante. Mientras que para diciembre la UE solicita:

(...) el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESD, con el mandato de constatar que las medidas de aplicación de las Comunidades Europeas debían reputarse conformes a las normas de la OMC en tanto que su conformidad no hubiera sido cuestionada de acuerdo con los procedimientos adecuados del ESD (WT/DS27/40). (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2019, pár. 4)

De lo anterior se destaca que el conflicto bananero ha dejado huella en el sistema de solución de controversias de la OMC. El conflicto bananero con la UE se ha originado por el trato preferencial que han gozado los Estados ACP y la discriminación hacia la fruta de América Latina, sustentado en el poco desarrollo económico y escasa inserción de sus excolonias europeas al mercado

internacional, es por ello por lo que se presenta a continuación la resolución del caso en estudio.

4.3 Resolución del caso DS27 de la Organización Mundial del Comercio por el Órgano de Solución de Diferencias

Según la OMC - IICA para solucionar sus diferencias, las partes pueden recurrir a la negociación, la mediación, la conciliación y el arbitraje. También pueden acogerse a procedimientos alternativos, que varían de país a país y que se encuentran dispuestos en instrumentos jurídicos como la Convención de Nueva York, la Convención de Panamá y la Ley Modelo de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

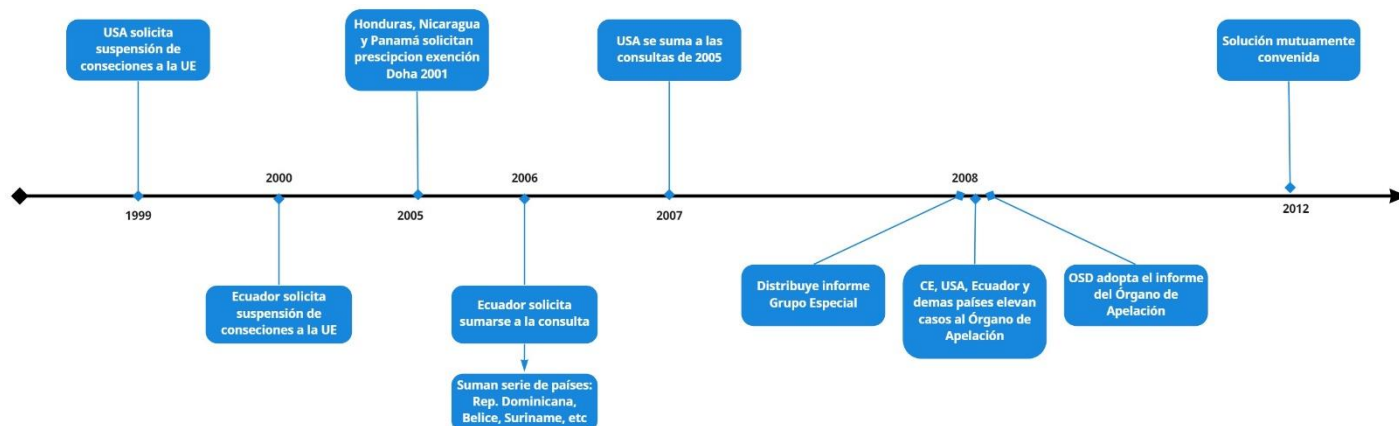
Como se ha analizado a lo largo del documento los mecanismos a los que los gobiernos pueden acudir para solucionar sus diferencias comerciales son los siguientes:

- a. El Mecanismo de solución de diferencias de la OMC, cuya regulación se encuentra detallada en el “Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por el que se rige la solución de diferencias de la OMC” (ESD).
- b. Mecanismos regionales. Estos mecanismos normalmente se aplican para proteger el comercio intrarregional y acelerar procesos de integración.
- c. Mecanismos que se negocian en los tratados de libre comercio (TLC). Los TLC son acuerdos comerciales que suscriben los Estados para facilitar el flujo de bienes y servicios. (OMC, 2017, p.3)

De lo anterior se destaca que el Órgano de Solución de Diferencias Comerciales-OSD de la OMC, fue el utilizado en la resolución de este conflicto.

A continuación, se muestra la figura con la línea del tiempo de la resolución del conflicto que se explicara a lo largo de este apartado:

Figura 2. Línea de tiempo de resolución del conflicto



Fuente: Elaboración propia, 2022.

Ahora bien, entrando específicamente en la resolución del caso que compete a esta investigación se tiene que en enero de 1999 Estados Unidos solicita la autorización del OSD para suspender la aplicación a las Comunidades Europeas de concesiones u otras obligaciones por valor de 520 millones de dólares EE. UU, dicho procedimiento está previsto en el artículo 22 del ESD que trata sobre la compensación y suspensión de concesiones, específicamente el párrafo 2 que compete a este conflicto reza:

2. Si el Miembro afectado no pone en conformidad con un acuerdo abarcado la medida declarada incompatible con él o no cumple de otro modo las recomendaciones y resoluciones adoptadas dentro del plazo prudencial determinado de conformidad con el párrafo 3 del artículo 21, ese Miembro, si así se le pide, y no más tarde de la expiración del plazo prudencial, entablará negociaciones con cualesquiera de las partes que hayan recurrido al procedimiento de solución de diferencias, con miras a hallar una compensación mutuamente aceptable. Si dentro de los 20 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial no se ha convenido en una

compensación satisfactoria, cualquier parte que haya recurrido al procedimiento de solución de diferencias podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación al Miembro afectado de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados (Organización Mundial de Comercio, 2020, p.1)

A partir de este momento, las Comunidades Europeas impugnaron el nivel de la suspensión propuesta por los Estados Unidos, basándose en que no era equivalente al valor de la anulación o el menoscabo de ventajas que había sufrido ese país, y sostuvieron que no se habían seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3 del artículo 22 del ESD.

De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo 22 del ESD, las Comunidades Europeas pidieron que el Grupo Especial que había entendido inicialmente en el asunto se hiciera cargo del arbitraje de la cuestión del nivel de la suspensión de concesiones solicitado por los Estados Unidos. Por lo que en enero de 1999 el OSD sometió la cuestión del nivel de la suspensión al arbitraje del Grupo Especial que había entendido inicialmente en el asunto.

De acuerdo con los plazos establecidos los árbitros constataron que el nivel de la suspensión propuesta por los Estados Unidos no era equivalente al nivel de la anulación o el menoscabo de ventajas que había sufrido ese país como consecuencia del hecho de que el nuevo régimen de las CE para el banano no era plenamente compatible con las normas de la OMC. En consecuencia, los Árbitros determinaron que el nivel de la anulación sufrida por los Estados Unidos era de 191,4 millones de dólares EE.UU. por año, y que la suspensión por los Estados Unidos de la aplicación a las Comunidades Europeas y sus Estados miembros de concesiones arancelarias y obligaciones conexas derivadas del GATT de 1994 que abarcaran intercambios comerciales por un valor máximo de 191,4 millones de dólares por año sería compatible con el párrafo 4 del artículo 22 del ESD.

A raíz de esto, Estados Unidos, de conformidad con el párrafo 7 del artículo 22 del ESD, solicitaron que el OSD diese autorización para suspender concesiones a las Comunidades Europeas equivalentes al nivel de la anulación o el menoscabo, es decir, 191,4 millones de dólares EE. UU, lo cual fue concedido por la OSD.

Aunado a esto, el Ecuador solicitó la autorización del OSD para suspender la aplicación a las Comunidades Europeas de concesiones u otras obligaciones conexas resultantes del Acuerdo sobre los ADPIC, el AGCS y el GATT de 1994 por valor de 450 millones de dólares EE. UU., de conformidad con el párrafo 2 del artículo 22 del ESD. La decisión sobre este asunto fue la siguiente:

Los Árbitros constataron que el nivel de la anulación y el menoscabo sufridos por el Ecuador ascendía a 201,6 millones de dólares EE. UU. por año. Los Árbitros constataron que, en su solicitud de retorsión, el Ecuador no había seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3 del artículo 22, particularmente en lo relativo a la suspensión de concesiones resultantes del GATT de 1994 con respecto a los bienes de consumo, y que el nivel de la suspensión solicitada por el Ecuador excedía del nivel de la anulación y el menoscabo sufridos por ese país como resultado de que las Comunidades Europeas no hubieran puesto el régimen de importación de las CE para el banano en conformidad con la normativa de la OMC dentro del plazo prudencial. En consecuencia, los Árbitros constataron que el Ecuador podía pedir la autorización del OSD para suspender concesiones u otras obligaciones en el marco del GATT de 1994 (con exclusión de los bienes de inversión y los productos primarios utilizados como insumos por las industrias manufactureras y de elaboración); en el marco del AGCS, respecto de los “servicios comerciales de distribución al por mayor” (CPC 622)

en el sector principal de los servicios de distribución; y, en la medida en que la suspensión solicitada en el marco del GATT de 1994 y el AGCS fuera insuficiente para alcanzar el nivel de la anulación y el menoscabo determinado por los Árbitros, en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC (Organización Mundial de Comercio, 2012, p.6)

En este sentido, los árbitros manifestaron que se debía primeramente de suspender concesiones u otras obligaciones relativas a los mismos sectores en que el Grupo Especial de acuerdo con la normativa, por lo que el 18 de mayo de 2000, el OSD autorizó al Ecuador a suspender las concesiones a las Comunidades Europeas según lo solicitado.

Siguiendo con la línea de tiempo, el 30 de noviembre de 2005, Honduras, Nicaragua y Panamá solicitaron la celebración de consultas con las Comunidades Europeas de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESD en relación con las medidas adoptadas el 29 de noviembre de 2005 por las Comunidades Europeas para satisfacer las prescripciones establecidas en la exención adoptada en la Conferencia Ministerial de Doha en noviembre de 2001 en relación con el comercio del banano (la “Exención de Doha”).

Las medidas en litigio eran las disposiciones pertinentes del Reglamento del Consejo de las CE relativo al régimen de importación de bananos, que había sido aprobado recientemente, sin embargo, se presentaron ciertas incompatibilidades con las normas de la OMC específicamente en el tipo NMF de 176 euros por tonelada métrica era incompatible con la Exención de Doha en todas sus partes y el contingente arancelario ACP de 775.000 toneladas métricas con un tipo arancelario cero y el arancel ACP de 176 euros por tonelada métrica por encima del contingente los cuales también eran incompatibles con la Exención de Doha.

En noviembre de 2006, el Ecuador presentó, de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESD y el artículo XXII del GATT de 1994, una solicitud de celebración de consultas revisada, a lo cual se sumaron Belice,

Côte d'Ivoire, Dominica, la República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Suriname y demás países que se incorporaron, por lo que Ecuador solicita el establecimiento de un grupo especial sobre el cumplimiento. Esta misma solicitud la plantea Estados Unidos en el 2007.

No es hasta abril de 2008, donde se distribuye a los Miembros el informe del Grupo Especial sobre el cumplimiento establecido a solicitud del Ecuador. El Grupo Especial rechazó la cuestión preliminar planteada por las Comunidades Europeas según la cual el Ecuador no podía impugnar el régimen entonces vigente de las CE para la importación de bananos, incluida la preferencia para los países ACP, debido al Entendimiento sobre el banano firmado por ambos Miembros en abril de 2001. En consecuencia, y tras haber examinado las alegaciones sustantivas planteadas por el Ecuador, así como las defensas invocadas por las Comunidades Europeas, el Grupo Especial sobre el cumplimiento llegó a las siguientes conclusiones:

- La preferencia concedida por las Comunidades Europeas a un contingente arancelario anual libre de derechos de 775.000 toneladas métricas de bananos importados originarios de países ACP constituía una ventaja por lo que era incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT
- El régimen entonces vigente de las CE para la importación de bananos, en particular su contingente arancelario preferencial reservado para países ACP, era incompatible con el párrafo 1 y con la parte introductoria y el apartado d) del párrafo 2 del artículo XIII del GATT de 1994;
- El arancel aplicado por las Comunidades Europeas a las importaciones de bananos en régimen NMF, fijado en 176 euros por tonelada métrica, sin tomar en consideración el contingente arancelario de 2,2 millones de toneladas métricas consolidado con un tipo arancelario

dentro del contingente de 75 euros por tonelada métrica, constituía un derecho de aduana propiamente dicho que excedía del fijado en la Parte I de la Lista de las Comunidades Europeas, también era incompatible.

(Organización Mundial de Comercio, 2012, p.9)

En consecuencia, el Grupo Especial sobre el cumplimiento concluyó que, las Comunidades Europeas no habían aplicado las recomendaciones y resoluciones del OSD. Por lo que recomendaron que el OSD pidiera a las Comunidades Europeas que pusieran las medidas incompatibles en conformidad con las obligaciones que les correspondían en virtud del GATT de 1994.

Ahora bien, el caso del Grupo Especial sobre el cumplimiento establecido a solicitud de los Estados Unidos, confirmo lo siguiente:

- De conformidad con el ESD, los Estados Unidos tenían derecho a solicitar la iniciación de ese procedimiento de solución de diferencias sobre el cumplimiento;
- Las Comunidades Europeas no habían logrado acreditar prima facie que el Entendimiento sobre el banano, firmado entre los Estados Unidos y las Comunidades Europeas en abril de 2001, impidiera a los Estados Unidos impugnar el régimen entonces vigente de las CE para la importación de bananos, incluida la preferencia para los países ACP; y
- Las Comunidades Europeas no habían conseguido establecer que la reclamación presentada por los Estados Unidos de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESD debiera ser rechazada, porque el régimen entonces vigente de las CE para la importación de bananos, incluida la preferencia para los países ACP, no era una “medida destinada a cumplir” las recomendaciones y resoluciones del OSD en el procedimiento inicial (Organización Mundial de Comercio, 2012, p.10).

En consecuencia, el Grupo Especial sobre el cumplimiento rechazó las cuestiones preliminares planteadas por las Comunidades Europeas y concluye que, mediante su régimen entonces vigente para la importación de

bananos, establecido en el Reglamento (CE) N° 1964/2005 del Consejo, de 29 de noviembre de 2005, en particular su contingente arancelario libre de derechos para bananos originarios de países ACP, las Comunidades Europeas no habían aplicado las recomendaciones y resoluciones del OSD.

Asimismo, el régimen entonces vigente de las CE para la importación de bananos contenía medidas que eran incompatibles con diversas disposiciones del GATT de 1994, ese régimen había anulado o menoscabado ventajas resultantes para los Estados Unidos de dicho Acuerdo.

Considerando las recomendaciones y resoluciones iniciales del OSD en esta diferencia seguían estando vigentes en virtud de los resultados del procedimiento sobre el cumplimiento, el Grupo Especial no hizo ninguna nueva recomendación.

En cuanto a la solicitud presentada por el Ecuador y las Comunidades Europeas, en su reunión del 2 de junio de 2008 el OSD acordó prorrogar el plazo establecido en el párrafo 4 del artículo 16, a fin de que pudieran estudiar la posibilidad de alcanzar una solución mutuamente convenida. Igual ocurre con la solicitud presentada por los Estados Unidos y las Comunidades Europeas.

El 28 de agosto de 2008, las Comunidades Europeas notificaron su decisión de apelar ante el Órgano de Apelación respecto de determinadas cuestiones de derecho examinadas y determinadas interpretaciones jurídicas formuladas por los Grupos Especiales sobre el cumplimiento establecidos a solicitud del Ecuador y los Estados Unidos. El 9 de septiembre de 2008, el Ecuador notificó su decisión de apelar ante el Órgano de Apelación respecto de determinadas cuestiones de derecho examinadas y determinadas interpretaciones jurídicas formuladas por el Grupo Especial sobre el cumplimiento.

El 26 de noviembre de 2008, se distribuyeron a los Miembros los informes del Órgano de Apelación y se demostró que el Grupo Especial sobre el cumplimiento no había actuado de forma incompatible con el párrafo 3 del artículo 9 del ESD al mantener calendarios diferentes en los dos procedimientos de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 entre las Comunidades Europeas y el Ecuador y entre las Comunidades Europeas y los Estados Unidos, respectivamente; y confirmó, aunque por razones diferentes, la constatación del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que el Entendimiento sobre el banano no impedía al Ecuador iniciar el procedimiento sobre el cumplimiento.

Además, en relación con el artículo XIII del GATT de 1994, el Órgano de Apelación confirmó las constataciones del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que:

En la medida en que las Comunidades Europeas aducían que habían aplicado una sugerencia hecha con arreglo al párrafo 1 del artículo 19 del ESD, nada impedía al Grupo Especial sobre el cumplimiento llevar a cabo, conforme al párrafo 5 del artículo 21 del ESD, la evaluación que le había pedido el Ecuador; y de que, en consecuencia, no le era preciso evaluar si las Comunidades Europeas habían aplicado efectivamente algunas de las sugerencias del primer Grupo Especial sobre el cumplimiento solicitado por el Ecuador. El Órgano de Apelación confirmó también, aunque por razones diferentes, la constatación del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que el régimen de las CE para la importación de bananos, en particular su contingente arancelario libre de derechos reservado para los países ACP, era incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo XIII del GATT de 1994 (Organización Mundial de Comercio, 2012, p.11)

Por otro lado, en relación con el artículo II del GATT de 1994, el Órgano de Apelación revocó la constatación del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que la Exención de Doha respecto de la aplicación del

artículo I constituía un acuerdo ulterior entre las partes que prorrogaba la concesión de un contingente arancelario para los bananos consignada en la Lista de concesiones de las CE más allá del 31 de diciembre de 2002, hasta la reconsolidación del arancel de las CE sobre los bananos.

Otras soluciones presentadas, fueron las constataciones del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que el arancel aplicado por las Comunidades Europeas a las importaciones de bananos NMF, fijado en 176 euros por tonelada métrica, sin tomar en consideración el contingente arancelario de 2,2 millones de toneladas métricas consolidado con un tipo arancelario dentro del contingente de 75 euros por tonelada métrica, lo cual constituía un derecho de aduana propiamente dicho que excedía del fijado en la Lista de concesiones de las CE, y era en consecuencia incompatible con el párrafo 1 b) del artículo II del GATT de 1994, y de que las Comunidades Europeas, al mantener medidas incompatibles con distintas disposiciones del GATT de 1994, incluido el artículo XIII, habían anulado o menoscabado ventajas resultantes de ese Acuerdo para el Ecuador.

Aunado a esto, el Órgano de Apelación pidió al OSD solicitara a las Comunidades Europeas que pusieran su medida, cuya incompatibilidad con el GATT de 1994 se había constatado, en conformidad con las obligaciones que les imponía ese Acuerdo.

Similar situación se presenta en la apelación relativa al informe del Grupo Especial sobre el cumplimiento establecido a solicitud de los Estados Unidos, el Órgano de Apelación indica que el Grupo Especial no cumple de forma correcta al no mantener los calendarios diferentes en los procedimientos entre las Comunidades Europeas y el Ecuador y entre las Comunidades Europeas y los Estados Unidos.

Así también indica que no se incurre en errores al formular verificaciones con respecto a la medida que había dejado de existir con previo al establecimiento del Grupo Especial sobre el cumplimiento.

Por su parte el Órgano de Apelación confirmó que las falencias del anuncio de apelación de las Comunidades Europeas no llevaban a desestimar la apelación presentada por las Comunidades Europeas.

En cuanto al artículo XIII del GATT de 1994, el Órgano de Apelación confirmó, aunque por razones diferentes, la constatación del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que el régimen de las CE para la importación de bananos, en particular su contingente arancelario libre de derechos reservado para los países ACP, era incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo XIII del GATT de 1994, y la constatación del Grupo Especial sobre el cumplimiento de que, en la medida en que el régimen de las CE para la importación de bananos contenía medidas incompatibles con diversas disposiciones del GATT de 1994, ese régimen había anulado o menoscabado ventajas resultantes para los Estados Unidos de dicho Acuerdo (Organización Mundial de Comercio, 2012, p.12)

En su reunión del 11 de diciembre de 2008, el OSD adoptó el informe del Órgano de Apelación y el informe del Grupo Especial, modificado por el informe del Órgano de Apelación, correspondientes a la solicitud de establecimiento de un grupo especial sobre el cumplimiento presentada por el Ecuador. Posterior a ello, el 8 de noviembre de 2012, las partes notificaron al OSD, de conformidad con el párrafo 6 del artículo 3 del ESD, una solución mutuamente convenida.

En dicho acuerdo se arreglan las condiciones establecidas en el Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos. Teniendo en cuenta dicho Acuerdo y la certificación de la línea arancelaria de la Unión Europea correspondiente a los bananos que tuvo lugar el 27 de octubre de 2012 las mencionadas diferencias quedan solucionadas a partir del 27 de octubre de 2012.

4.4 Resultados generados a nivel de balanza comercial y volúmenes de exportación tras la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano costarricense hacia la Unión Europea en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica

Uno de los principales objetivos de tras la resolución del caso DS27 fue incrementar la competitividad del sector bananero ACP y reducir la brecha entre terceros países, más específicamente con América Latina. Al analizar su rendimiento en toneladas métrica por hectárea y su potencial de incremento. Algunos de los datos encontrados son:

Además, paralelamente o a la inversa, las importaciones europeas de bananos procedentes de países NMF experimentaron en 2006 un aumento global de más de 325.000 toneladas con respecto a 2005, hasta llegar a 3.290.000 toneladas. Esta tendencia al alza ha continuado al mismo ritmo en 2007, puesto que durante los seis primeros meses de este año los países NMF incrementaron en 144.000 toneladas, con respecto a 2006, sus exportaciones al mercado europeos, en contraste con la estabilidad del suministro de los países ACP. En otras palabras, los países NMF han mantenido con creces su acceso al mercado europeo, y el objetivo establecido por los ministros en Doha se ha alcanzado claramente mediante la aplicación del nuevo régimen europeo para la importación de bananos.

Estos datos estadísticos muestran que la mayoría de los países NMF han reducido su suministro al mercado americano, del que son abastecedores exclusivos, para aumentar sus envíos al mercado europeo. Por ejemplo:

- En 2006, Colombia incrementó sus exportaciones a la Unión Europea en 59.000 toneladas con respecto a 2005, y disminuyó sus exportaciones al mercado estadounidense en 40.000 toneladas.
- Costa Rica incrementó en unas 200.000 toneladas sus exportaciones a la Unión Europea y en 105.000 toneladas sus exportaciones a los Estados Unidos.
- Panamá prefirió también aumentar en 29.000 toneladas sus envíos al mercado europeo, al tiempo que incrementaba sus exportaciones a los Estados Unidos en tan sólo 5.500 toneladas.
- El Perú duplicó sus exportaciones a la Unión Europea, que aumentaron en 22.400 toneladas, mientras que sus exportaciones a los Estados Unidos sólo se incrementaron en 2.700 toneladas.

Resulta pues evidente que este derecho, que se estableció el 1º de enero de 2006 cuando se introdujo el nuevo régimen europeo para la importación de bananos, no ha sido un obstáculo a las exportaciones de los países latinoamericanos, sino que, por el contrario, les ha alentado a exportar un volumen aún mayor a Europa.

Otros países NMF han adoptado al parecer otras estrategias y han exportado menos al mercado europeo por razones internas. Es el caso del Ecuador, que en 2006 aumentó en 90.000 toneladas sus exportaciones a los Estados Unidos, al tiempo que redujo en 40.000 toneladas sus exportaciones a la UE (Organización Mundial de Comercio, 2008, p.91)

Estas cifras resultan tanto más interesantes cuanto que el mercado americano es similar al europeo en lo que respecta a volumen, poder adquisitivo y hábitos de consumo. Para los productores latinoamericanos, tiene la ventaja geográfica de estar mucho más próximo que el mercado europeo, lo que

evidentemente reduce los costos logísticos; a esto se añade que no se perciben derechos sobre los bananos procedentes de los países NMF. A pesar de estas ventajas, numerosos países NMF, entre ellos algunos de los más destacados, han preferido exportar más bananos al mercado europeo, que está geográficamente más alejado, y pagar el derecho de aduana que ahora impugnan, lo que no deja de ser curioso.

Ahora bien, este incremento en las exportaciones se evidencia en la entrevista realizada a Mike Sample de la empresa donde menciona que el crecimiento de las exportaciones de esta empresa hacia los países europeos ha aumentado, a tal punto que ellos han comprado fincas para producir los bananos, tal y como se describe en el siguiente extracto:

Ese cambio arancelario impulsó a qué fueron creciendo y haciéndose eficientes unificándose más creciendo en el volumen de cajas por hectárea ir comprando y comprando hasta fincas con todo y que éste que nosotros tenemos básicamente las fincas de nosotros. Los productores independientes requerimos y compramos tal vez tres o cuatro veces de lo que compramos hace 15 años en banano en Costa Rica (Comunicación personal, Simple, 2021)

En este sentido, el proceso de arbitraje y resolución del conflicto sirvió para Re consolidar el sistema de importación de banano de la UE (OMC, 2005), se expresa en el párrafo 71:

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

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

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

No obstante, el colaborador de la empresa Fyffes, también comento en la entrevista que la ganancia para ellos como compañía bananera había sido, por el intercambio de licencias más que con la exportación de bananos, tal y como se presenta en el siguiente extracto: “Nosotros ganamos más intercambiando licencias que lo que ganamos con los bananos un año que les ganamos 100. 000 000 solamente licencia. Entonces si quieres. A veces de las licencias se puede generar mucha plata” (Comunicación personal, Simple, 2021).

Lo anterior se confirma con lo expuesto por Ocampo (2007) que menciona que se da la caída de los volúmenes, lo cual se debe hasta cierto punto al conformismo por no asumir el riesgo de producción, exportación y comercialización, y preferir la venta de licencias, cuya rentabilidad supera el comercio mismo de la venta de fruta. Entre 1994-1998 se les asignó a los ACP tradicionales un total de 857.000 tm anuales en licencias. En ese período, los volúmenes anuales, no sobrepasaron su cuota. Individualmente, solo Belice, Camerún y Costa de Marfil exportaron por encima de la cantidad asignada anualmente, el resto de las naciones no sobrepasaron las cantidades asignadas en el reglamento 404. Pero las licencias no se desperdiciaron, fueron vendidas o arrendadas a otros ACP que si tuvieron

capacidad para aumentar su producción. Este negocio fue reconocido por los africanos al pagar a los caribeños licencias a razón de _150/tm (Ocampo, 2007).

De acuerdo con el entrevistado, la comunidad europea anunció ayudas económicas para mejorar la producción y logística para algunos países productores de banano, por lo que la compañía basó sus decisiones en analizar las cuotas país versus a la producción del país en su momento y tomó en cuenta como cita el entrevistado: Costa Rica tenía la red de las cuotas, la expansión la cubrió Guatemala, pero los beneficios logísticos de Costa Rica ganaron. Nosotros compramos fincas, 75 euros por tonelada marcan una diferencia en colocar el producto final.

La empresa creció en el país desde 2001 hasta la fecha, en conjunto con las iniciativas del gobierno. Fyffes creció en Europa durante y posterior a la firma de los tratados con la unión europea. El cambio del banano no fue solo en el arancel, sino logístico al obtener 4 barcos semanales en una rotación.

Siendo así resumidos los resultados obtenidos con la eliminación del contingente los siguientes para los diversos actores y la empresa:

Reducción gradual de la brecha entre los países latinoamericanos y Estados Unidos, contra el trato preferencial otorgado a los ACP y territorios de Ultramar.

Para los países latinoamericanos y USA la eliminación del contingente signífico aumentar el análisis del rendimiento por tonelada métrica por hectárea y su potencial de incremento.

Para Costa Rica la eliminación del contingente en los años posteriores, signífico un incrementó en unas 200.000 toneladas sus exportaciones a la Unión Europea, e incluso en 105.000 toneladas sus exportaciones a los Estados Unidos.

En cuanto a los países con trato de NMF que fueron participes del litigio, se vieron en la necesidad de adoptar nuevas y mejores estrategia de competencia con los mercados latinoamericanos y USA.

La eliminación del contingente permitió a las empresas de la región un incremento no solo en volumen, sino también a unificar y mejorar sus sistemas de producción, y por ende el aumento de terrenos para la misma.

La resolución del conflicto en definitiva funciono para re consolidar y mejorar el sistema de importación de banano de la UE, de la mano con los principios establecidos en los acuerdos adoptados como los del GATT y la OMC.

Los países ACP por su parte, se vieron en la tarea de identificar y reconocer su potencial para incrementar no solo volúmenes, sino también el avance tecnológico en los procesos. Partiendo del nuevo régimen de importación, y el ingreso del producto latinoamericano y estadounidense.

Las ayudas financieras y el trato preferencial que otorgo la UE a los ACP, y posteriormente la resolución, incentivo a los países latinoamericanos y USA a mejorar sus técnicas de producción y evitar un desplazamiento de su mercancía en la región.

El desarrollo del conflicto funciono para las empresas latinoamericanos a entender e interiorizar que el conformismo de no asumir el riesgo de producción, exportación y comercialización afectó directamente la rentabilidad de la venta de fruta.

A nivel de la empresa la resolución del conflicto, y el anuncio de la comunidad europea para brindar ayudas económicas para mejorar la producción y logística para algunos países productores de banano, hizo que la compañía basara sus decisiones enfocadas en los pilares de producción y procesos logísticos.

La empresa por su parte si bien es cierto experimento aumento gradual de sus exportaciones al mercado europeo, su principal ganancia estuvo enfocada en el crecimiento de la productividad por hectárea, provocando que esta se tecnifique más. Es importante mencionar que la empresa no brindo datos de sus volúmenes de exportación al ser información sensible.

Para la empresa también fue funcional para realizar un análisis de beneficios logísticos en los países de la región, y establecer que la producción en Costa Rica

es más beneficiosa que en otros países como Guatemala. Por lo que el cambio del régimen no fue solo en el arancel, sino logístico.

Costa Rica ha crecido en productividad por hectárea, provocando que la empresa se tecnifique más, que los productores sean más competitivos.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Dentro de las conclusiones se encuentran las siguientes:

Los contingentes arancelarios corresponden a una medida proteccionista impuesta por un gobierno para la restricción de mayor acceso de un bien, a través de un mayor arancel o bien a través de la reducción de este, generar un mayor ingreso y apertura de mercado. Adicional se exalta la importancia de la regulación de dichas prácticas para el libre comercio de bienes y su afectación económica.

Por lo general son un porcentaje autorizado de ingreso de mercancía a un territorio determinado, bajo condiciones preferenciales en un plazo determinado, lo cual genera una apertura comercial entre los países tratantes. Además, sirven como medio de protección del mercado interno o de los países que reciben dichos productos, por lo que se puede decir, que son uno de los medios más relevantes para establecer limitación en las importaciones de determinado producto, tal y como se expone en el presente documento, ese producto es el banano.

La situación previa al conflicto se basa en el uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea bajo la preferencia concedida por las Comunidades Europeas a un contingente arancelario anual libre de derechos de 775.000 toneladas métricas de bananos importados originarios de países ACP constituía una ventaja por lo que era incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT, de igual manera ocurre con el arancel aplicado por las Comunidades Europeas a las importaciones de bananos en régimen NMF, fijado en 176 euros por tonelada métrica, sin tomar en consideración el contingente arancelario de 2,2 millones de toneladas métricas consolidado con un tipo arancelario dentro del contingente de 75 euros por tonelada métrica, constituía un derecho de aduana propiamente dicho que excedía del fijado en la Parte I de la Lista de las Comunidades Europeas, por lo que también era incompatible.

A raíz de esto, los resultados de las medidas y modificaciones al régimen de importación europeo no han sido iguales para todos los actores, algunos han sacado provecho y otros perdieron participación ante el buen desempeño de algunos. Durante los primeros años, el sistema de cuotas figuró para Latinoamérica

un freno al dinamismo experimentado en sus volúmenes a finales de los años ochenta y principios de los años noventa; ya que por ejemplo en 1992 se exportaron 2,7 millones de toneladas, lo cual se redujo a 2.0 millones tm y a una injusta repartición de este volumen basado en la OCMB.

En cuanto a la resolución, este conflicto confirmo que es un compromiso moral, político, económico de los europeos por proteger la producción comunitaria y la ACP, sustentado en convenciones, y por el otro, ponerse a derecho con el comercio multilateral, satisfaciendo las aspiraciones de los latinoamericanos. A lo largo de este conflicto, las negociaciones se dirigieron con una visión distributiva, con una balanza inclinada hacia el interés proteccionista de la UE con los ACP. Siendo vital que los países latinoamericanos y Estados Unidos rápidamente se convirtieron en fuertes contendientes en la defensa de sus intereses contra el trato preferencial otorgado a otras regiones.

Por lo tanto, en tema de resultados se puede concluir que existe actualmente una capacidad competitiva superior, a pesar de que durante los años de conflicto se presentó una caída de los volúmenes, se debe también a un cierto conformismo de los países latinoamericanos por no asumir el riesgo de producción, exportación y comercialización, y preferir la venta de licencias, cuya rentabilidad supera el comercio mismo de la venta de banano.

El comportamiento de los costos CIF en las distintas zonas productoras que abastecen a la UE, así como el ingreso del sistema de arancel único a partir de enero del 2006, dejan claramente expuesta una ampliación de la preferencia arancelaria ACP, la cual es producto de la reducción del costo CIF del caribe y el aumento diametralmente opuesto de América Latina, así como el aumento del impuesto aplicado al banano proveniente de NMF.

Posterior a la eliminación del contingente Costa Rica ha crecido en productividad por hectárea, provocando que la empresa se tecnifique más, que los productores sean más competitivos.

A nivel de la empresa, esta se beneficia de la competencia que llegaba a Europa entre 2009-2010, al contar con la productividad costarricense en el área bananera. El cambio en la compañía a nivel porcentual-anual para la empresa a nivel de estos años desde 2013 hasta la fecha se beneficiaron con respecto a la cuota fue en su mayoría a nivel de licencias y mejorar técnicas en la calidad del banano.

Así también la resolución del conflicto, y el anuncio de la comunidad europea para brindar ayudas económicas para mejorar la producción y logística para algunos países productores de banano, hizo que la compañía basara sus decisiones enfocadas en los pilares de producción y procesos logísticos.

La empresa si bien es cierto experimento aumento gradual de sus exportaciones al mercado europeo, su principal ganancia estuvo enfocada en el crecimiento de la productividad por hectárea, provocando que esta se tecnifique más. Es importante mencionar que la empresa no brindo datos de sus volúmenes de exportación al ser información sensible.

También fue funcional para realizar un análisis de beneficios logísticos en los países de la región, y establecer que la producción en Costa Rica es más beneficiosa que en otros países como Guatemala. Por lo que el cambio del régimen no fue solo en el arancel, sino logístico.

Los principales retos que trajo la eliminación del contingente para la empresa se enfocaron en los procesos de tecnificación de la producción, su mano de obra, activos e inversión para hacer frente gradual a la demanda del mercado europeo.

Es por lo que se concluye que se confirma la hipótesis nula, en donde la eficacia de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la UE no tuvo una representación de aumento o disminución representativa en los volúmenes de exportación, más si en otras áreas de la operación y gestión logística.

5.2 Recomendaciones

De acuerdo con la investigación realizan las siguientes recomendaciones:

Para los Gobiernos se recomienda dar continuidad a la ampliación y revisión de los contingentes arancelarios en sus negociaciones internacionales, dado a que estos se pueden utilizar no solo como medio de protección a la producción local, sino también como medio para medir y evaluar la afectación económica que este pueda traer. De igual forma a la hora de negociación es vital tener no solo presente los contingentes que se impondrá, o que estén activos, sino también a los que se estará sujeto por la contraparte y como esto afecta no solo la negociación, sino el mercado o mercados de la economía en cuestión.

A la comunidad internacional se recomienda siempre tener un ente regulador y de carácter global que permita que las relaciones internacionales cuenten con un marco jurídico de regulación y solución de conflictos, tal cual lo fue el GATT y lo es la OMC. En esta misma línea, a los países actores del comercio internacional se recomienda siempre regir y sustentar sus negociaciones con base a los principios y regulaciones de la OMC. Así también como utilizar los medios y procesos correctos para la solución de controversias.

A los países y sus empresas se recomienda siempre tener presente las afectaciones o consecuencias, así como el trato que sus productos recibirán en la negociación, y como estas pueden afectar de manera beneficiosa al sector. O bien como esta puede significar que sus productos y sus sectores queden en una posición de desventaja contra sus competidores con un nivel o condiciones más favorecedoras. Tal cual es el caso del caso en cuestión en donde inicialmente la Comunidad Europea abogo por mejores condiciones y protección a la producción comunitaria y las ACP.

A las empresas productoras de banano y a la Bananera Internacional Fyffes se recomienda evaluar a nivel interno las políticas actuales de competitividad y desarrollar estrategias que traigan consigo un mejor desarrollo de sus capacidades, no solo de producción, sino también de estrategia de negocio, para con ello elevar

el nivel actual y no tener una visión conformista de no aceptar el riesgo y continuar con el modelo de negocio actual.

A la empresa se le recomienda continuar con las estrategias y visión que han desarrollado en el sector a través del tiempo, logrando siempre encabezar los números de exportación, estar a la vanguardia y ser pioneros en aspectos técnicos y productivos.

Así también se recomienda el aprovechamiento de la ubicación del país, como de su mano de obra y otros aspectos que hacen que Costa Rica cuente con mayor atractivo para la producción y exportación de banano no solo a la UE, sino a destinos como los con Estados Unidos.

Por último, a la empresa también se le recomienda el aprovechamiento de las cadenas de suministros y conexiones que aporta Costa Rica con la región para la comercialización del producto en la zona, o bien utilizar a Costa Rica como *hub* de exportación ante costos logísticos altos que enfrentan en otros países de CA.

A los organismos que actualmente participan en el sector se les recomienda documentar y compartir experiencias o casos de éxito de empresas del sector que han exportado banano a la UE, para con ello lograr aprendizajes a partir de experiencias y mejorar el intercambio y la síntesis de la información entre naciones y empresas.

De igual forma para trabajar en conjunto con el Gobierno se recomienda desarrollar mecanismos de aprendizaje, como sistemas de monitoreo y evaluación, en donde se logren establecer redes de intercambio del conocimiento para poder capturar y compartir las lecciones aprendidas y las innovaciones respecto del uso de las TIC dentro del sector agrícola, considerando que en la actualidad este tipo de recursos son esenciales para el desarrollo del comercio exterior.

A los productores se les recomienda buscar la posibilidad de agruparse con otros productores de su línea o bien de productos semejantes que requieran insumos similares, para con ello poder generar un plan ampliado y efectuar la búsqueda de financiamientos. Tomando en cuenta, a fin de prevenir problemas, varios aspectos relacionados con derechos y restricciones a las importaciones de ciertos productos, propiedad intelectual, tributos y aranceles aduaneros con el fin de

que los productos pueda ingresar al mercado asiático de una manera fluida y sin ninguna traba, esto cumpliendo con el mandato de la OMC sobre la Facilitación al Comercio y la eliminación de barreras no arancelarias.

Por lo que se recomienda establecer una alianza estratégica la cual representa una opción para penetrar en el mercado internacional y ser parte de esa dinámica. La alianza con un socio local permitirá un acceso más rápido y directo en el mercado, utilizando la experiencia y recursos ofrecidos. Es vital antes de iniciar cualquiera de las estrategias antes mencionadas conocer en detalle las leyes y reglamentos aduaneros del mercado donde se desee ingresar, específicamente los relacionados a los controles a los cuales son sometidos los productos importados.

Referencias

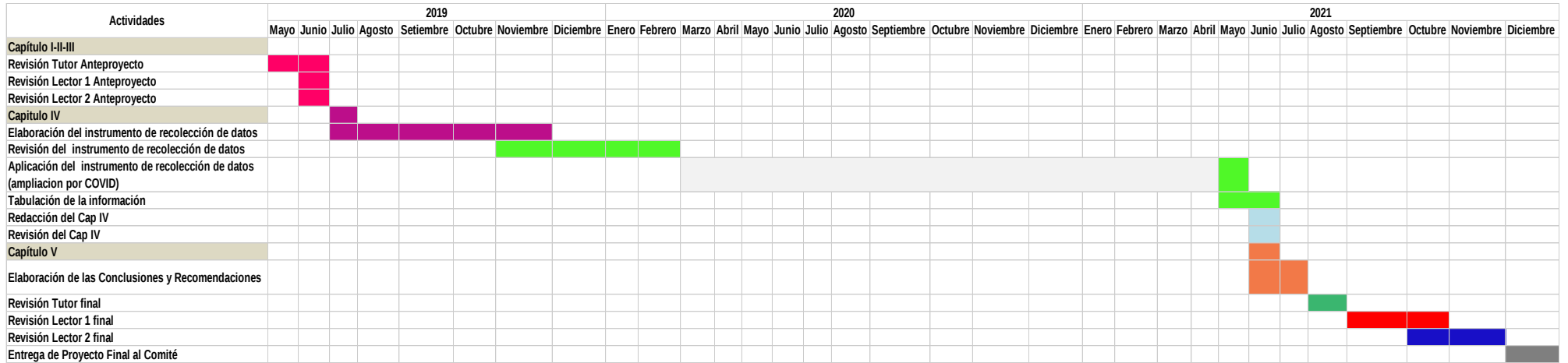
- Acosta, F. (2005). "Comercio Exterior". Glosario de Comercio Exterior. México D.F.: ISEF
- Alfonso, J y Ballesteros, R. (2005). "Comercio Exterior: Teoría y Práctica". Universidad de Murcia.
- Bedoya, V. (2013). "Administración de contingentes arancelarios en los acuerdos comerciales suscritos por Colombia con México, Canadá y Estados Unidos"
- Busch, M. y Reinhardt, E. (2004). "Solución de diferencias en la OMC: Resultados De La Ronda Uruguay De Negociaciones Comerciales Multilaterales Textos Jurídicos". Recuperado de: <http://www.oas.org/dsd/Toolkit/Documentosspa/ModuloIV/Busch%20and%20Reinhardt%20Article.pdf>
- Bustillo, R. (2014) Comercio Exterior. Materia y ejercicios. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.
- Centro de Estudios Internacionales UC de la Universidad Pontifica de Chile, (2018), Recuperado de: <http://centroestudiosinternacionales.uc.cl/images/publicaciones/publicaciones-ceiuc/2018/Mayo/Guerras-Comerciales-y-OMC.pdf>
- COMEX (2021), Preguntas frecuentes, recuperado de: <https://www.comex.go.cr/preguntas-frecuentes/> con fecha de búsqueda 2021
- Eichengreen, B. (2018). "Qué es una guerra comercial, cuáles son sus armas y quiénes son sus principales víctimas", recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- European commission (2021), recuperado de: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/market-measures/trqs_es con fecha de búsqueda 2021
- Faría, A (2017). Informe "Resultado de la conferencia ministerial de Nairobi en la agricultura: el caso de países del IICA". Recuperado de: <https://www.repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/14277/INFORME%20PR%C3%81CTICA%20ADRIANA%20FAR%C3%8DA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Franklin, E. (1998), "Organización de empresas: Análisis, diseño y estructura". p.17. Editorial Mexicana N. 736, recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Enrique_Franklin/publication/31735731_Organizacion_de_empresas_analisis_diseno_y_estructura_E_B_Franklin_Fincowsky/links/570ee16808aee328dd654d96/Organizacion-de-empresas-analisis-diseno-y-estructura-EB-Franklin-Fincowsky.pdf
- Galván Juana, (2016) "Solución de controversias y agricultura: mecanismos para estabilizar el acceso a los mercados internacionales", IICA. Recuperado de:

- https://books.google.co.cr/books?id=iTDNR97OBIC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Guía aduanera del Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR (2009), recuperado de: <http://otca.gob.do/acuerdos-bilaterales/dr-cafta/contingentes-arancelarios-del-dr-cafta/>
- Guía arancelaria cámaras.org, recuperado de: http://www.camaras.org/guias/arancel/guia_arancel_cap3_021.html
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C.y Baptista, P.(1991), "Metodología de la investigación". 4ta edición. McGraw Hill. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/38757804/Metodologia-de-La-Investigacion-Hernandez-Fernandez-Batista-4ta-Edicion>
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C.y Baptista, P.(2014), "Libro Metodología de la Investigación"
- Ibáñez, S., (2014), "Contingentes arancelarios", Recuperado de: <https://www.uv.es/ibanezs/aduanero/descarga/contingentes.doc>
- Krugman, P.Y Wells, R. (2006). "Introducción a la Economía: microeconomía", Barcelona, España. editorial Reverté. Recuperado de: https://books.google.co.cr/books?id=ld8l68bW3eoC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- La Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas, por sus siglas OTOA, de República Dominicana en su página web (2009), Recuperado de: <http://otca.gob.do/acuerdos-bilaterales/dr-cafta/contingentes-arancelarios-del-dr-cafta/>
- La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (por sus siglas Sunat) de la República del Perú. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/contingentes.html>
- Laurenzo, P., (1992), "Revista Digital de la Maestría en Ciencias Penales. Número 9. Año 9. ISSN 1659-4479." Recuperado de: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/29694Texto%20del%20art%C3%ADculo-84299-1-10-20170630.pdf>
- Lester, S. (2018). "Qué es una guerra comercial, cuáles son sus armas y quiénes son sus principales víctimas", recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Mariela Ching Miranda (2016). "Propuesta de un plan de mercadeo para la línea de productos de limpieza y sanitización para la industria lechera, Milky Clean". Recuperado de: <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/29182/Mariela%20Ching-Miranda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Marqués, L. (2005). "El profesorado de EF y las competencias básicas en TIC". Recuperado de: https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8917/Capitulo_III_Marco_Metodol_gico.pdf

- Michael Parkin (2006), Economía, 8va edición, recuperado de:
https://www.academia.edu/14805441/Econom%C3%ADa_Michael_Parkin_Octava_Edici%C3%B3n
- Millet Montserrat (2001), “La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC”.
https://books.google.co.cr/books?id=a3t6qr3uo9cC&dq=Del+gatt+a+l+a+omc&hl=es&source=gbp_navlinks_s
- OMC -IICA (s.f.) El abecé de la solución de diferencias en la OMC
 Recuperado de:
<https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/6025/BVE17099238e.pdf;jsessionid=8F4B8844ABBB8765BAE234022CE84C9F?sequence=1>
- Organización Mundial de Comercio (2005) Comunidades europeas - el acuerdo de asociación acp-cerecurso al arbitraje de conformidad con la decisión de 14 de noviembre
 DE 2001. LAUDO ARBITRAL. WT/L/616, del 1 de agosto de 2005.
- Organización Mundial de Comercio (2008) Comunidades europeas, régimen para la importación, venta y distribución de bananos. Recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/27rw2_a_s.doc
- Organización Mundial de Comercio (2012) DS27: Comunidades Europeas — Régimen de la importación, venta y distribución de bananos. Recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm
- Organización Mundial de Comercio (2020) Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de diferencias. Recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu_s.htm#top
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2019) página web Recuperado de: <https://www.wto.org>
- Organización Mundial del Comercio, 1947, recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/inbr_s.pdf
- Places, J. (2013) “Artículo: Contingentes arancelarios”, recuperado de:
<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/contingentes-arancelarios>
- Procomer, 2021, recuperado de:
<http://sistemas.procomer.go.cr/estadisticas/inicio.aspx>
- Punto cero, (2021) “Población y Muestra”, recuperado de:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=s1815-02762004000100012&script=sci_arttext
- Sánchez, O. (2017),” El conflicto bananero entre América Latina y la UE: ¿por qué la actual preferencia arancelaria ACP no se justifica?”. Recuperado de:
<http://repositorio.uned.ac.cr/reuned/bitstream/120809/963/1/OmarSánchezRojas-TFG-MAGNI.pdf>
- Sango, A. (2012), “Eficacia de la musicoterapia y danza terapia, para superar la agresividad en niños de tres y cuatro años de edad”. Universidad Central del Ecuador. Recuperado de:

- <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/2254/1/T-UCE-0007-17.pdf>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados. (2019). Recuperado de: http://www.sice.oas.org/default_p.asp
- Wong-Chan, S., & Salas-Chaverri, D. (2017). "Análisis Arancelario de Productos Sensibles de Costa Rica en la Negociación de Acuerdos Comerciales Preferenciales", Recuperado de: <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/ri/article/view/9413/12877>
- Yúfera, J (2017), en la publicación digital "Contingentes arancelarios y contingentes cuantitativos: rebajas y veda en el comercio internacional", recuperado de: http://www.comercio-exterior.es/es/action-articulos.articulos+art-78+cat-10/Articulos+de+comercio+exterior/Aduanas/Contingentes+arancelarios+y+contingentes+cuantitativos+_+rebajas+y+veda+en+el+comercio+internacional.htm

Cronograma de actividades



ANEXO

Entrevista a Mark Sample, Bananera Internacional Fyffes

1. ¿Podrían ampliarnos sobre las generalidades, historia y situación actual de la empresa?
2. ¿Cuál son los principales países de exportación de banano a la UE?
3. ¿Cuáles otros mercados atienden?
4. ¿Cuál es el proceso de producción y cultivo del banano?
5. ¿Cuáles son los antecedentes que marcan el inicio del conflicto? ¿Estuvo Fyffes siempre presente en el mercado durante este proceso?
6. ¿Cuál fue el desarrollo y desenlace del conflicto desde la perspectiva de Fyffes? Ampliar en tema de países involucrados en la región, así como los cambios de arancel.
7. ¿Una vez se cuenta con la resolución, hubo cambios de las formas de manejo de la exportación al mercado europeo?
8. ¿Cuáles fueron los principales beneficios que ha traído consigo la eliminación del contingente para Fyffes en estos años
9. En tema de cambios, ¿cuáles han sido los más representativos para la compañía?
10. A nivel de volúmenes de exportación al mercado europeo, ¿hubo variación?
¿Se puede tener acceso al detalle?
11. ¿Cuáles fueron los principales cambios a nivel de producción y búsqueda de eficiencias en tema de calidad?
12. ¿Cuáles fueron los mayores retos que ha enfrentado Fyffes?
13. ¿Cómo ha cambiado la eliminación el manejo de la competencia al mercado?
14. En tema de volumen, ¿se ha logrado a lo largo de los años suplir las necesidades del mercado europeo?