



Cautela en la negociación de la Unión Europea

Max Fernández

Profesor Posgrado en
Derecho Agrario y
Ambiental UCR

En la actual negociación de la Unión Europea con el Sistema de Integración Centroamérica, los negociadores del istmo tienen una tarea de trascendental importancia, lo que les exige ser profundamente conocedores de la Política Comercial Común de aquella, con énfasis en su sistema aduanal, donde impera la libre circulación de mercancías, de capitales, de personas y la libertad de establecimiento, entre otros derechos y principios que forman parte de su acervo comunitario. No implica que se deba copiar el modelo europeo, pero sí tener una visión nítida e interdisciplinaria de su funcionamiento en el nivel de importaciones y exportaciones, para entenderlos y negociar, y eventualmente implementar lo que a la región mejor le ajuste, basado en sus experiencias. ¿Por qué? Porque que el SICA tiene una doble tarea, negociar con la U.E. e integrarse al mismo tiempo, lo cual no es fácil. Hay que tener claro que, técnica y jurídicamente, los acuerdos entre sistemas de integración tienen mayores alcances jurídicos que los acuerdos bilaterales como el TLC recién aprobado, o que los acuerdos multilaterales como los de la OMC. A manera de ejemplo: si los Ministros de Agricultura del SICA deciden aprobar un reglamento sobre propiedad intelectual de ciertos productos agrarios, este acto normativo tiene carácter vinculante para los estados miembros y posee mayor rango normativo que el T.L.C. ¿En qué se sustenta esa supremacía? En que voluntariamente los estados delegaron parte de su soberanía a órganos supranacionales con dicha competencia y opera de pleno derecho el principio de aplicación directa y primacía del derecho comunitario. Por esta razón, las actuales negociaciones tienen una importancia cardinal dentro del modelo comunitario aduanal que exige la U.E. al SICA como requisito sine qua non para llegar a algún tipo de acuerdo. Para ilustrar mejor el tratamiento que le da la U.E. a la libre circulación de mercancías, ha sido cuando el TJCE se pronunció ante una consulta prejudicial sobre el artículo 5, apartados 1 y 3 de la Directiva 89/104/CEE, donde permitió la libre circulación por Alemania de unos pantalones en los que figura un signo idéntico a la marca Diesel sin tener la licencia correspondiente por el titular y cuyo destino era Polonia, que en ese momento no pertenecía a la U.E. y en donde la marca no estaba registrada. El Tribunal Europeo determinó que si el mercado destino hubiese sido Alemania, donde la marca Diesel sí estaba registrada, la Corporación Diesel podría haber impedido la circulación, pero como el mercado destino era Polonia y no había perjuicio en el mercado en donde estaba inscrita la marca, la mercancía podía circular libremente, a vista y paciencia de las autoridades alemanas hasta llegar a su destino. ¿Estará preparada la región centroamericana para afrontar estas situaciones y muchas otras más? Por otro lado, hay que recordar el artículo 24 del GATT faculta a un estado miembro que se vea perjudicado con un acuerdo aduanal del cual no es parte, acudir al panel arbitral y solicitar medidas compensatorias como ya lo solicitado anteriormente los E.E.U.U. La política comercial es un área técnica que tiene muchas aristas, y consiste en no dissociar el área económica de social

o ambiental, por ejemplo. La aduana común centroamericana pretendida va a requerir fondos permanentes para la parte logística, capacitar al personal aduanal y crearle una "conciencia centroamericana". Además, desarrollar y darle mantenimiento a un "software comunitario" para que todas las aduanas estén en línea, y en un futuro implementar medidas de vigilancia y salvaguardia como los contingentes que reglamenta la U.E. a ciertas mercancías.