

Tres pilares de la política económica exterior suiza

LUZIUS WASESCHA*

Introducción

La política económica exterior de Suiza se apoya en tres pilares: la Organización Mundial del Comercio (OMC); las relaciones comerciales con la Unión Europea (UE) con, entre otros, el Tratado de Libre Comercio de 1972 (TLC) y los siete acuerdos con la UE conocidos como Bilaterales 1, que entraron en vigor el 1 de junio de 2002; y los hasta ahora 20 acuerdos de libre comercio de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) con terceros países. El fortalecimiento de la seguridad jurídica de las relaciones económicas y su progresiva liberalización es uno de los intereses comunes de los tres pilares. La promoción económica, los aspectos comercialmente relevantes de la política de desarrollo y el cultivo de las relaciones bilaterales completan este conjunto de objetivos. Este artículo quiere mostrar qué beneficios directos puede obtener el sector privado de estos acuerdos y cómo la Secretaría de Estado de Economía suiza (SECO) puede ayudarle a ello. Nos concentramos aquí en las posibilidades menos conocidas públicamente.

Las condiciones previas de la OMC

La OMC establece las condiciones previas de las políticas económicas exteriores de sus hasta ahora 146 Estados miembros (1) en los siguientes ámbitos: mercancías y agricultura (GATT), servicios (AGCS), propiedad intelectual (ADPIC) y contratación pública. Los principios fundamenta-

les son el principio de nación más favorecida, no discriminación, trato nacional y transparencia. El método para eliminar las barreras comerciales en las fronteras (aranceles) o en la legislación nacional (supresión de las disposiciones discriminatorias) es la liberalización progresiva. El instrumento para imponer este conjunto de disposiciones es la mediación, a la que se ha recurrido 260 veces desde 1995, aunque numerosas cuestiones sólo se pueden resolver en la mesa de negociaciones bilateral, plurilateral o multilateral. En las listas nacionales, que son comprobadas por la OMC, los países miembros concretan sus obligaciones (arancel máximo, obligaciones de supresión de las subvenciones agrarias, obligaciones de acceso al mercado y de trato nacional en los servicios y lista de servicios de compras en la contratación pública). Este sistema encierra una gran flexibilidad que permite, dentro de las normas de la OMC existentes, tener en cuenta los distintos niveles de desarrollo de las economías nacionales, en el caso de que el nivel de desarrollo así lo exija.

El programa de negociaciones de Doha

El método de la liberalización progresiva requiere rondas de negociaciones periódicas. La Ronda de Doha, que fue inaugurada en Qatar en noviembre de 2001, aspira a dar un paso más en el proceso de liberalización de las mercancías, la agricultura y los servicios. La Ronda de Doha tiene el objetivo general de mejorar la integración en la economía mundial de los países en vías de desarrollo y en transición y quiere fortalecer el conjunto de disposiciones sobre subvenciones, antidumping, fundamentos jurídicos para los acuerdos de libre comercio y uniones adua-



S U I Z A

* Embajador y director del Área de Comercio Internacional de la Secretaría de Estado de Economía, Berna.

(1) Situación el 1 de julio de 2003.

neras, así como la mediación. Asimismo, se pretende crear un registro de denominaciones de origen para los vinos y las bebidas alcohólicas, así como una base para promover en común las normas de la OMC y de los acuerdos sobre medioambiente. Ya a finales de 2002, los ministros, apoyándose en su declaración sobre el acceso a los medicamentos, propusieron una solución a la cuestión de cómo se podía ayudar si fuera preciso a los pequeños países en vías de desarrollo que no producen medicamentos por medio de licencias obligatorias que sirvan como medio para estabilizar el VIH/SIDA y para la curación de la malaria y la tuberculosis. Sin embargo, este dossier no se ha concluido de momento.

Los ministros han fijado como fecha para concluir las negociaciones el 1 de enero de 2005. En la Conferencia Ministerial de Cancún (del 10 al 14 de septiembre de 2003), los ministros tendrían que haber decidido cómo se deberían haber manejado los siguientes temas: extensión de las denominaciones geográficas de origen más allá del vino y de las bebidas alcohólicas, cuestiones medioambientales adicionales, aspectos de la inversión y la competencia comercialmente relevantes, facilidades comerciales y transparencia en la contratación pública. Además, deberían haber alcanzado un acuerdo sobre las modalidades de las negociaciones sobre agricultura y mercancías y haber aprobado directrices para las siguientes fases de negociación.



S U I Z A

Casos prácticos de aplicación de las normas de la OMC en Suiza

Las normas de la OMC son hoy una referencia reconocida en la legislación nacional y parcialmente en la cantonal. La introducción de la Ley Federal de Contratación Pública en 1994 y el Convenio de los Cantones sobre Contratación Pública son claros ejemplos prácticos de los efectos legislativos de las normas de la OMC. Ambas normas se basan en los principios de transparencia y no discriminación y en el derecho a acceder a un órgano de apelación independiente. Después de la Ronda de Uruguay se

modificaron otras 15 leyes federales, sobre todo en lo referido al derecho arancelario y agrícola. Es también posible que se encuentren soluciones conforme a las normas de la OMC en el derecho sobre los servicios, la legislación sobre productos alimenticios y en el derecho medioambiental, gracias a la estrecha colaboración de las instituciones competentes.

Las normas de la OMC ayudan también a nuestros exportadores de mercancías y servicios. Desde la introducción de Internet, todos los colectivos interesados tienen acceso a las páginas *web* de la OMC, del SECO y de prácticamente todas las autoridades competentes extranjeras en materia de comercio exterior. Allí pueden encontrar información sobre los aranceles que se aplican, disposiciones para el sector servicios, propiedad intelectual, etcétera. La OSEC (Oficina Suiza de Expansión Comercial, con sede en Zurich) facilita información adicional sobre aspectos más específicos.

En los siguientes problemas concretos, se pudo lograr una solución gracias a la OMC.

Después de iniciar un proceso de mediación, se pudo acordar con un país asiático que abriera su mercado de relojes para ciertos relojes suizos.

Después de una consulta entre todos los países en los que se producen equipos de esquí y de otro país asiático, se pudo hacer que adaptaran sus prescripciones de carácter técnico a los estándares internacionales. Con ello, se abrió este mercado.

Un organismo extranjero de antidumping incluyó en un proceso complejo a empresas exportadoras de papel suizas y a una compañía suiza que exporta porcelana. En ambos casos, se pudo advertir a los representantes de este organismo, gracias a consultas a la OMC, de que la exportación de pequeñas cantidades se excluye de estos procesos gracias a un acuerdo sobre mínimos. Se dejó en paz a las dos empresas suizas.

En los países anglosajones, puede suceder que se prohíba la importación del queso elaborado con leche sin tratar por cuestiones de política sanitaria. En tres ocasiones, las consultas a la OMC solucionaron el problema.

Suiza, junto con otros 10 países, intentó mantener abierto el mercado americano para aceros

especiales por medio de una reclamación ante la OMC. La primera resolución ha sido recurrida. En el caso de que fuera confirmada, ganarían los demandantes.

Una compañía norteamericana que opera en Suiza sólo puede exportar sin aranceles componentes de sus aparatos a la UE si la elaboración que se realiza en Suiza es suficiente como para que se pueda decir que esta mercancía es originaria de este país. Gracias a las negociaciones de la OMC, se acordó multilateralmente la exención arancelaria de estos productos, de modo que hoy también se pueden exportar desde Suiza a la UE y a otras regiones productos que no están lo suficientemente elaborados como para ser considerados de origen suizo.

El catedrático Thomas Cottier, del *World Trade Institute* (WTI) de Berna, constata en numerosos escritos que el principio de trato nacional para las mercancías del GATT 94 está formulado con la suficiente precisión como para que pueda ser apelado ante un juez suizo por un particular. Hasta ahora, no sabemos de ningún caso en que se aplicara de esta forma.

Las relaciones económicas de Suiza con la UE y sus países miembros

Desde que comenzó el proceso de integración, la política comercial de la UE ha sido competencia de la Comisión Europea. La libre circulación de mercancías en el interior se correspondía con una política conjunta hacia el exterior, lo que incluía un arancel conjunto para las mercancías de fuera. Los 15 Estados miembros de la UE son el mercado exterior más importante para Suiza (61 por 100 de las exportaciones, 79,9 por 100 de las importaciones en 2001), lo que se acentuará aún más con la ampliación hacia el Este.

Desde 1973, un acuerdo de libre comercio entre la UE y Suiza garantiza recíprocamente el acceso sin aranceles de los productos industriales a sus respectivos mercados. Se excluyeron los productos agrícolas. Más de 100 acuerdos particulares regulan desde 1973 aspectos adicionales del comercio conjunto, bien sea en convenios bilaterales o multilaterales. Entre

estos aspectos, se encuentra la acumulación paneuropea de las normas de origen y la concesión de la patente europea del Convenio de Munich.

Con la primera serie de acuerdos bilaterales, se liberará recíprocamente al comercio de quesos de cualquier medida fronteriza en los próximos 5 años, es decir, en 2006. En cuanto a la contratación pública, un sistema jurídico similar y conforme a las normas de la OMC facilitará la cooperación. En cuanto a los obstáculos comerciales de carácter técnico, se simplificaron los procesos y con ello se redujeron los costes.

En una segunda fase de las negociaciones bilaterales, que se está realizando desde el verano de 2002 y que abarca diez ámbitos diferentes, se facilitará entre otros aspectos el comercio de productos agrícolas elaborados, siempre y cuando las negociaciones lleguen a buen puerto.

La aplicación práctica de los acuerdos de libre comercio con la UE

Desde que se puso en práctica el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Suiza el 1 de julio de 1977, el comité conjunto del acuerdo ha abordado y resuelto incontables problemas (consulte los informes sobre comercio exterior de entre 1977 y 2002 si desea obtener ejemplos prácticos). El año pasado el comité mixto también se ocupó del tema del comercio del acero entre Suiza y la UE, ya que la UE adoptó también, como reacción a las medidas de protección arancelaria americanas, medidas restrictivas que dificultaron la estrategia de las empresas suizas que querían aplicar los sistemas de producción JIT (*Just-in-time* o justo a tiempo.)

La aplicación del derecho de la UE ocasiona numerosos problemas en los países miembros. Por ello, las relaciones bilaterales de Suiza con los 15 Estados miembros siguen siendo de enorme importancia.

El Comité 133 de la UE reúne a los altos funcionarios de los Estados miembros que son responsables de la política comercial. Este comité controla la política de la UE en todas las cuestiones de política comercial.



S U I Z A

El sistema de libre comercio de la EFTA

En la actualidad, todavía son miembros de la EFTA el Principado de Liechtenstein, Islandia, Noruega y Suiza.

La EFTA demostró una y otra vez desde 1960 que era capaz de poner en práctica una zona de libre comercio que funcionara entre sus miembros. Esta sigue siendo hoy la principal función de esta pequeña organización internacional, de cuyo presupuesto Suiza aporta el 52 por 100. Con la excepción de Suiza, todos los miembros de la EFTA lo son también del Espacio Económico Europeo (EEE). La segunda tarea de la EFTA es coordinar las actividades del EEE entre los países de la EFTA (Suiza participa en calidad de observadora).

Desde comienzos de los años 90, la EFTA se ha perfilado también como foro de negociación para los tratados de libre comercio con terceros países. Se han cerrado desde entonces 20 acuerdos (2). Con estos acuerdos se trata en primer lugar de asegurar el mismo trato a los actores económicos de los países de la EFTA en terceros países, tal y como se le concede a sus competidores de la UE o de EEUU (en el caso de México). Tras los primeros acuerdos con Turquía e Israel y de una serie de acuerdos con países de la Europa Central y del Este, se firmaron acuerdos con otros socios del área del Mediterráneo (Jordania, OLP/Autoridad Palestina, Marruecos). Actualmente se está negociando con Túnez, Egipto y Líbano. Desde 2001, los países de la EFTA han cerrado un acuerdo con México y están negociando con Canadá y Sudáfrica. Esta actividad se une a la larga lista de acuerdos con la UE o con EEUU. En el caso de Canadá y de Singapur, los países de la EFTA entablaron negociaciones sin que por aquel entonces la UE tuviera propósitos similares. En todos los acuerdos de la EFTA, las negociaciones se realizan con el conjunto de los países miembros de la organización. Sólo en el caso de la agricultura y de la cooperación técnica se



S U I Z A

complementan los acuerdos con convenios bilaterales.

Mientras que los acuerdos en el pasado se concentraban en la política comercial clásica y en las fronteras (supresión de aranceles), así como en la protección de los derechos de propiedad intelectual, su ámbito de aplicación va creciendo poco a poco: la contratación pública, los servicios, las inversiones y la competencia son temas que están recogidos en los acuerdos más recientes.

Dado que gracias a estos 20 acuerdos las exportaciones suizas pueden llegar a estos países sin tener que pagar aranceles, se facilita el comercio recíproco. Esto lleva a que se ofrezcan en el mercado suizo cada vez más naranjas y tomates de Marruecos, así como espárragos verdes y miel de México. También ha supuesto que la cerveza checa, los pepinillos en vinagre húngaros y el vodka polaco se puedan ver cada vez más en el mercado suizo. Pero es mucho más importante la división concreta del trabajo que se produce entre la industria textil y química suiza y los países de Europa Central, del Este y del área del Mediterráneo.

Valoración

A Suiza le ha ido hasta ahora muy bien con su política económica exterior basada en los tres pilares: OMC; Suiza-UE; EFTA-terceros países. Pudo, gracias a ella, mantener o ampliar su cuota de mercado en muchos mercados exteriores. También se ha beneficiado de que sus socios comerciales hayan tenido que respetar las normas de la OMC tanto como ella. Los problemas comerciales bilaterales se pueden resolver primero bilateralmente, luego con la Comisión Europea (en caso de que se trate de relaciones con la UE) y finalmente con la OMC, como ha sido el caso de la disputa sobre el régimen del acero norteamericano. Entre los tres distintos sistemas (OMC, UE-Suiza, EFTA-terceros países), se producen sinergias recíprocas que hay que fomentar.

El hecho de que en todos los tratados de libre comercio existan distintas normas de origen para poder beneficiarse de la exención arancelaria puede hacer poco interesante la aplicación de

(2) En orden cronológico: Turquía, Israel, Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Rumanía, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Marruecos, OLP (Autoridad Palestina), Macedonia, México, Croacia, Jordania, Singapur, Chile.

estas normas cuando se trata de aranceles bajos. Podrían simplificar la situación tanto la conexión de la acumulación paneuropea de las normas de origen con los países del Sur del Mediterráneo como el proyecto de la OMC para facilitar el comercio (*Trade Facilitation*), que se negociará a partir de 2003.

Es importante que las empresas informen a la Secretaría de Estado de Economía (SECO) de los problemas comerciales con sus socios a través de sus respectivas asociaciones centrales. Entonces podemos intentar solucionar otros problemas concretos adicionales tanto en las negociaciones como en los procesos.

Perspectiva

Con estos antecedentes, la orientación de Suiza hacia Europa tendrá mucha influencia

cuando se establezcan las prioridades comerciales de Suiza de cara al futuro. Nuestro modelo de política comercial se acercará al de la UE en las áreas en que tenemos o tendremos normas jurídicas iguales o semejantes a las de la UE, independientemente de que las adoptemos a través de negociaciones o de forma autónoma. Esto será así con independencia del desarrollo a largo plazo de las relaciones entre Suiza y la UE.

En el ámbito de la OMC, Suiza defiende sistemáticamente que se refuerce el conjunto de disposiciones de la OMC, la flexibilización de las disciplinas en función del nivel de desarrollo de los miembros, una mayor y progresiva liberalización y el incremento de la coherencia entre el comercio y otras áreas, en especial en lo que se refiere a desarrollo y medio ambiente.



S U I Z A

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



Información:
Ministerio de Economía
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47