

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 14, NÚMERO 9 - DICIEMBRE 2013



Tiempos de reflexión, acuerdos en perspectiva

POST BALI

Reflexiones de expertos sobre la Novena Conferencia Ministerial de la OMC

COMPETITIVIDAD

China y América Latina y el Caribe: competitividad para el desarrollo

PROPIEDAD INTELECTUAL

América Latina y la propiedad intelectual en los Tratados de Libre Comercio



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 14, NÚMERO 9 - DICIEMBRE 2013

PUENTES

Plataforma global para el intercambio de información sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina.

PUBLICADO POR:

ICTSD

Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible
Ginebra, Suiza

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

EDITOR
Patricio Rosas Opazo

ASISTENTE EDITORIAL
Sabrina Kelouili

CONSEJO EDITORIAL
Carlos Murillo (CINPE)
Pedro Roffe (ICTSD)
Miguel Rodríguez (ICTSD)

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

PUENTES agradece sus comentarios y sugerencias en puentes@ictsd.ch

Para eventuales contribuciones, consulte nuestra página web
<http://ictsd.org/news/puentes/>

POST BALI

- 4 **Reflexiones de expertos sobre la Novena Conferencia Ministerial de la OMC**

COMPETITIVIDAD

- 10 **China y América Latina y el Caribe: competitividad para el desarrollo**
Sergio Rivero

INVERSIÓN

- 14 **¿Cuáles son los verdaderos efectos de los acuerdos internacionales de inversión?**
Rodrigo Polanco Lazo

ACUERDOS COMERCIALES

- 18 **CAFTA-DR: ¿una herramienta de dependencia o emancipación para América?**
Gloria Carrión Fonseca

PROPIEDAD INTELECTUAL

- 22 **América Latina y la propiedad intelectual en los Tratados de Libre Comercio**
Pedro Roffe

- 26 **Sala de prensa**

- 28 **Novedades**

Tiempos de reflexión, acuerdos en perspectiva



Con pompa y circunstancia y a pesar de las no pocas apuestas en contra, los ministros de comercio reunidos en Indonesia lograron concluir a principios de diciembre el Paquete de Bali en los tres temas que habían sido previamente bosquejados de camino a la Novena Conferencia Ministerial: facilitación del comercio, reservas de alimentos y elementos de desarrollo.

La OMC sigue a flote. Excelente noticia para el sistema multilateral de comercio; inspirador comienzo para el nuevo Director General, Roberto Azevedo; nuevos bríos para los 160 miembros de la organización cuyos intereses son infinitamente disímiles y asimétricos.

Pero ¿cuáles son las reales implicaciones de este entregable luego de casi 20 años de sequía negociadora? El sabor a victoria de Bali seguramente perdurará por varios meses, pues el compromiso con el sistema de gobernanza económica global se hizo patente. Sin embargo, ¿qué sigue para la OMC? No hay que olvidar que la Agenda de Doha para el Desarrollo es mucho más que Bali: subsidios agrícolas, acceso a mercados no agrícolas, bienes y servicios ambientales, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias, entre muchos otros.

En esta edición de Puentes presentamos la opinión de expertos de primer nivel sobre el escenario post-Bali y la apuesta a futuro del sistema multilateral de comercio. Alejandro Jara, Dorotea López, Mario Matus, Osvaldo Rosales, Beatriz Leycegui, Óscar Hernández Bernalette discuten sobre lo que viene para la OMC, incluidas las consideraciones de desarrollo sostenible. Sus análisis nos parecen del todo pertinentes en momentos de reflexión y de perspectiva obligada.

Ese ejercicio lo hacemos extensivo en este último número del año a otros temas de la agenda de comercio y desarrollo sostenible, tales como la relación entre China y América Latina en materia de competitividad, los verdaderos efectos de los acuerdos internacionales de inversión, el acuerdo CAFTA-DR y América Latina y la propiedad intelectual en los tratados de libre comercio. Escriben para nosotros, en ese orden: Sergio Rivero, Rodrigo Polanco, Gloria Carrión y Pedro Roffe.

Agradecemos sus comentarios, opiniones y preferencia en redes sociales. Los invitamos a participar en las futuras ediciones de Puentes, ayudándonos a identificar asuntos relevantes para la investigación del comercio y el desarrollo sostenible. Nuestros mejores deseos para este 2014.

El equipo de Puentes.

POST BALI

Reflexiones de expertos sobre la Novena Conferencia Ministerial de la OMC

**Alejandro Jara P.**

Ex Embajador de Chile ante la OMC.

Ex Director General Adjunto de la OMC.

Abogado Principal de King & Spalding LLP (Ginebra).

El paquete de resultados de la 9ª Conferencia Ministerial de la OMC en Bali, Indonesia, marca la culminación exitosa de un proceso de negociaciones en el cual los miembros exploraron la viabilidad de concluir anticipadamente acuerdos en áreas específicas de interés global. De estos resultados, el más sustantivo es el acuerdo sobre facilitación del comercio. Su implementación demandará importantes esfuerzos de cooperación hacia países que requieran de asistencia técnica y generación de capacidades. Los bancos regionales de desarrollo y el Banco Mundial ya habían comprometido su apoyo a esta tarea.

Aunque con esto se ha demostrado la capacidad de los miembros de la OMC de lograr resultados, lo que no ha sido la tónica en los últimos 13 años, el paquete de Bali debe ser percibido como una plataforma sobre la cual se pueden reiniciar negociaciones en las demás áreas pendientes de la Ronda de Doha. Muchos analistas coinciden en que están prácticamente agotadas las posibilidades de avanzar mediante acuerdos parciales; haciendo eco de las palabras del Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Luiz Alberto Figueiredo, en la Plenaria de Bali: ahora hay que proceder a la "cosecha completa".

Lo que queda por realizar es enorme y su eje central es la agricultura. ¿Hay capacidad política en los países que más subsidian su agricultura para emprender reformas que eliminen los instrumentos de apoyo que más distorsionan el comercio? Esta es una tarea principalmente de las economías más desarrolladas y se requiere un fuerte apoyo político interno para llevar a cabo las modificaciones necesarias.

Un resultado ambicioso en agricultura requiere del contrapeso de concesiones sustantivas en otras áreas como productos industriales, servicios, entre otros. Dado el crecimiento y desempeño de las economías emergentes, estas deben prepararse a un mayor nivel de concesiones de lo previsto el año 2001. Dicha liberalización será, por lo demás, en beneficio directo de otros países en desarrollo dado que una parte creciente del comercio "sur-sur" es en manufacturas. Pero no queda claro si la agenda de las negociaciones de Doha sea suficiente para lograr un equilibrio de resultados que haga políticamente posible su aprobación por los parlamentos nacionales.

Los cambios operados en la "nueva economía" mundial, en particular la organización de la producción en cadenas globales de valor, exigen nuevas y/o mejores reglas multilaterales. Reglas en materia de inversión extranjera, política de competencia, restricciones e impuestos a las exportaciones, subsidios y medidas que fomenten la mitigación del cambio climático o la innovación son algunas de las materias mencionadas como parte de la agenda del futuro.

En la OMC, los miembros deberían iniciar intercambios y análisis transparentes sobre estas nuevas áreas para aquilatar los alcances e impactos económicos y sociales de posibles nuevos acuerdos que permitan orientar las decisiones políticas. Una alternativa es que el paquete final de la Ronda de Doha incluya la decisión de iniciar negociaciones en estas nuevas esferas, acompañado de esfuerzos adicionales para consolidar multilateralmente los avances de liberalización realizados por muchos países mediante acuerdos de libre comercio.

POST BALI

La Organización Mundial del Comercio post Bali



Dorotea López G.
Instituto de Estudios
Internacionales.
Universidad de Chile.

« Hemos traído de regreso el mundo a la Organización Mundial del Comercio». Con estas palabras el Director General de la OMC, Roberto Azevedo, expresaba la importancia del acuerdo logrado en la Novena Conferencia Ministerial desarrollada en Bali, Indonesia.

La conclusión de este proceso nos deja con más preguntas que respuestas, la principal y que después del festejo está en la mente del mundo comercial es ¿cuál es la verdadera relevancia del acuerdo alcanzado por los 159 ministros? Si bien el Paquete de Bali puede reportar, de acuerdo a cada una de las mediciones, miles de millones de dólares más en comercio, en realidad la trascendencia de este acuerdo reside en mayor medida en el impacto sistémico que este tendrá sobre el multilateralismo.

Es necesario mirar los resultados, sin duda positivos, cuidadosamente, pues no hay que olvidar que el Paquete de Bali es en realidad una muestra de lo que se planteó ambiciosamente en la Agenda de Doha para el Desarrollo en 2001. Muchos de los temas más complejos no fueron abordados, siendo en consecuencia los logros obtenidos en Indonesia una cosecha temprana de un proyecto más ambicioso, aún inconcluso.

De la ruta iniciada en Doha hace 12 años, Bali rescató en parte los temas de facilitación del comercio, acuerdo que resulta el más interesante, por su novedad y por ser el que más temas trató, pero al mismo tiempo utilizó un lenguaje que llama a leerlo con reservas. Por su parte, el acuerdo de agricultura y algodón, que no abordó los subsidios con la efectividad esperada, y el acuerdo sobre desarrollo, dejan más aspiraciones que compromisos concretos.

El Paquete y el impacto mediático que exitosamente se logró dan un respiro al sistema, pero mantiene en riesgo vital el compromiso por parte de los diferentes actores con el multilateralismo. De ahí que surgen otras interrogantes: ¿es el Paquete de Bali el comienzo de una nueva fase negociadora del sistema multilateral de comercio o solo un reflejo del máximo que los países están dispuestos a entregar en el marco de la OMC? ¿La explosión de acuerdos regionales escribirá las nuevas normas comerciales, con la inclusión de medidas OMC+ y OMC-X o Bali puede reconfigurar el escenario? ¿La actual emergencia de mega acuerdos comerciales como el TPP, ASEAN+6 o el TTIP, con las principales potencias económicas negociando regionalmente, redujo el interés de los miembros de negociar las normas comerciales en la OMC? Todas estas preguntas y lo que de ellas deriva tienen su respuesta en el mediano plazo, en la voluntad política y en el compromiso de los países con la liberalización y la gobernanza comercial.

No hay que perder de vista el liderazgo ejercido por el nuevo Director General, Roberto Azevedo, quien es un conocedor experimentado de la compleja dinámica propia del sistema multilateral, tanto de sus formalidades y tiempos, y un testigo especialmente privilegiado de todas las lecciones que dejó el prolongado estancamiento de la Ronda de Doha.

Debe felicitarse por haber convencido al mundo del éxito en Bali, pues un fracaso hubiera significado para la OMC, al menos en materia de negociaciones, su camino a la irrelevancia, con todas las consecuencias que reiteradamente han sido analizadas.

POST BALI

Bali: “Siempre parece imposible hasta que se logra”**Mario Matus**

Embajador de Chile ante OMC, OMPI, UNCTAD y CCI.

Con esa cita de Nelson Mandela, el Presidente del encuentro dio por clausurada la Novena Conferencia Ministerial de la OMC. Como toda verdadera negociación, el proceso estuvo plagado de incertidumbres, relámpagos de euforia y períodos de desánimo. Al final se logró el llamado “Paquete de Bali”, que muchos desearían llamar “El paquete Azevedo”, en honor a la excelente labor realizada por el Director General.

En estas pocas líneas es oportuno concentrarnos en el principal componente del mismo, facilitación de comercio, donde –de paso sea dicho– a Chile le correspondió dirigir uno de los temas considerados “imposibles” al inicio del proceso, la sección de cooperación aduanera.

Alcances comerciales

El Banco Mundial, la OCDE y el Peterson Institute for International Economics estiman una reducción global de los costos comerciales que el acuerdo incrementaría el PIB global en un billón de dólares. A modo de comparación, el PIB mundial actual (lo que vale el mundo entero) es de 77 billones. Otros estudios señalan que el beneficio económico de cada dólar de asistencia para apoyar reformas de facilitación del comercio en los países en desarrollo puede ser de hasta US\$ 70.

Consecuencias no comerciales

- 1 La más obvia es la recuperación de la confianza en la OMC. Luego de 19 años desde su creación, la organización produce un resultado concreto con nuevas disciplinas que tienen impacto directo en el bienestar de la población mundial.
- 2 El trato especial y diferenciado para los países en desarrollo adquiere una nueva forma. Hasta la fecha en la OMC, a grosso modo existen tres tipos de miembros: desarrollados, en desarrollo y menos adelantados. Por aplicación de este acuerdo los miembros en desarrollo deberán indicar autónomamente el instante en que implementarán cada una de las obligaciones. De inmediato (categoría A), en un plazo definido (categoría B) o en un momento en el futuro y para el cual recibirán apoyo financiero y asistencia técnica (categoría C). Los desarrollados están obligados a la entrada en vigor del acuerdo. Se subentiende que los países en desarrollo más avanzados y emergentes ubicarán la mayoría de las obligaciones en categoría A, algunas en B, pero ninguna en C. El resultado de ello será el inicio de una nueva segmentación de los miembros en desarrollo en la OMC.
- 3 Finalmente, algunas de las incertidumbres. ¿Será este acuerdo suficientemente motivador como para que los miembros de la OMC vuelvan a poner sus energías políticas en el sistema multilateral de comercio? ¿Será suficiente el ambiente positivo creado en Bali para impulsar la conclusión definitiva del remanente de la Ronda Doha? ¿Cómo afectará la implementación de Bali los procesos como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), el Acuerdo Transatlántico (TTIP) o la Asociación Económica Integral Regional (CREP)? Dado el intento de bloqueo del acuerdo de Bali por parte de un grupo de países cabe preguntarse si fue algo coyuntural o constituirá un precedente para la institución. Dicho en simple castellano, ¿volverá la OMC a ver el intento de introducir tópicos no comerciales, enrareciendo la toma de decisiones de la organización? o ¿se hará frecuente el uso de la “objeción formal” por parte de una minoría, en perjuicio de la gran mayoría? El futuro lo dirá.

POST BALI

Acuerdo de la OMC en Bali: buena noticia para la economía mundial



Osvaldo Rosales
Director.
División de Comercio
Internacional e Integra-
ción, Cepal.

Los acuerdos alcanzados en la Novena Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) celebrada en Bali, Indonesia, son una buena noticia para la economía mundial. Destaca aquí el acuerdo sobre facilitación del comercio, mediante el cual –una vez que entre en vigor– se agilizarán los procedimientos aduaneros y con ello la circulación de los bienes a través de las fronteras, la actividad económica y la generación de empleos. La reducción de los trámites aduaneros, la mayor transparencia y los consiguientes menores costos de transacción beneficiarán fundamentalmente a las Pymes ligadas al comercio exterior.

Otro aspecto destacado del denominado “paquete de Bali” son los acuerdos alcanzados en materia agrícola, en particular el que permitirá a los países en desarrollo resguardar su seguridad alimentaria mediante la constitución de existencias públicas de alimentos. Conforme al acuerdo alcanzado, estos programas no podrán ser cuestionados por otros países en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Por último, en Bali se adoptaron varias medidas orientadas a favorecer las exportaciones de bienes y servicios de los países menos adelantados.

Se trata del primer acuerdo multilateral alcanzado desde la creación de la OMC en enero de 1995. En este sentido, estos acuerdos constituyen un fuerte respaldo al rol de la OMC como el principal foro para establecer las reglas del comercio mundial, sobre una base inclusiva, transparente y poniendo en el centro las necesidades de los países en desarrollo.

Constituye de un espaldarazo a la causa del multilateralismo comercial en momentos que se lo percibía debilitado como resultado del predominio de mega-acuerdos que involucran a los principales actores económicos del mundo industrializado. Estos acuerdos no incorporan a China ni a ninguno de los BRICS, planteando severas dudas sobre su coexistencia futura con el espacio multilateral y la pléyade de acuerdos regionales y subregionales que están en vigor.

Es de esperar que este impulso permita avanzar en el resto del Programa Doha a fin de cerrar la agenda pendiente del siglo XX y así permitir que la OMC pueda empezar a abordar los temas del siglo XXI, tales como una adecuada gobernanza de las cadenas de valor y los vínculos del comercio con propiedad intelectual, Internet, cambio climático, medio ambiente y trabajo decente. Solo la OMC está en condiciones de intentar un abordaje de estos temas sin desviarse de un trato preferente a las necesidades de los países en desarrollo.

POST BALI

Paquete de Bali: alcance e impacto en negociaciones futuras



Beatriz Leycegui
Socia de SAI Derecho y Economía. Encargada de comercio internacional e inversión extranjera.
Senior Fellow de ICTSD.

Desde el 7 de diciembre de 2013, fecha en la que concluyó la Novena Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y se dio a conocer que los 159 países miembros habían logrado acordar lo que se le conoce como el Paquete de Bali, mucho se ha escrito sobre su significado.

Para un grupo, representa un paso trascendental, ya que a pesar de que los compromisos son limitados en cuanto a su alcance, pues solo se lograron acuerdos en materia de facilitación al comercio, algunos elementos en materia de agricultura y la intención de ampliar preferencias a los países menos adelantados, constituye el primer acuerdo logrado desde la creación del organismo multilateral en 1995. Asimismo, consideran que el actual ímpetu contribuyó a que los miembros establezcan un programa de trabajo para retomar las negociaciones de la Ronda de Doha a la brevedad, buscando su finalización en un futuro no tan lejano.

Para otros, fue tan tortuoso haber logrado el paquete, a pesar de su alcance sumamente limitado cuando se le compara con las obligaciones de apertura y disciplinas comerciales que contemplan los textos de negociación de la Ronda de Doha, que auguran que pasará mucho tiempo para que la comunidad internacional esté en posibilidades de adoptar a nivel multilateral compromisos sustantivos trascendentales.

Dichos compromisos comprenden no únicamente los contenidos en la Agenda de Doha para el Desarrollo, sino las otras nuevas disciplinas que responden a la nueva realidad comercial del siglo XXI y que están siendo incluidas en los acuerdos conocidos como mega-regionales. Ejemplo de esto último es el TPP, el cual aborda la cooperación regulatoria, entidades soberanas, energía, pymes, comercio electrónico, competencia y cadenas globales de valor, entre otros.

Para que las negociaciones multilaterales prosperen es previsible que los principales socios de los acuerdos mega-regionales quieran concluir antes sus procesos de negociación y sobre esas bases buscar primero consensos con un grupo más limitado de países miembros de la OMC a través de lo que se conoce como acuerdos plurilaterales, por ejemplo el Acuerdo sobre Contratación Pública. Asimismo, también es factible que los países miembros busquen cambiar la regla del "compromiso único", *single undertaking*, por medio de la cual están obligados a aceptar todos los acuerdos de la negociación para poder optar a la suscripción de tan solo algunos.

México, en conjunto con los países "Amigos del Sistema" de la OMC, como Chile, Colombia, Singapur, Hong Kong, Australia, entre otros, presentó propuestas que contribuyeron a concluir el paquete de Bali, a pesar de que perseguían mayor ambición en los temas. México continuará apoyando el proceso de la Ronda Doha y buscando soluciones que contribuyan a fortalecer el sistema comercial multilateral para que pueda dar respuesta a los grandes retos que plantean la economía y el comercio mundial.

POST BALI

La relevancia de la decisión. Del consenso a las agendas justas y equitativas



Óscar Hernández Bernalette.

Embajador. Consultor en relaciones internacionales y gobierno.

Hago estas reflexiones sin haber estado en esta oportunidad en el proceso de negociación. Participé de otras, también complejas como Doha, pero sin duda esta última deja un resultado alentador para el sistema multilateral y para aquellos que aún creen en los principios fundamentales que le dieron las bases a la organización y a los procesos de liberalización del comercio como una opción de crecimiento económico.

Bali nos demuestra además la importancia del sistema de toma de decisiones por consenso y lo relevante de tomar en cuenta las demandas y aspiraciones de los países en desarrollo. Por supuesto, siempre y cuando sean exigencias justas, que no utilicen a la OMC para erosionar las bases que rigen su razón de ser.

Lamentablemente, en Doha se intentó frenar el proceso por parte de países que están lejos de creer en el multilateralismo, en la OMC y en reglas justas y equitativas para el comercio mundial. Aquellas delegaciones que trataron de hacer fracasar el proceso de negociación con agendas oscuras dejaron una vez más su huella. Sus actuaciones dañan su imagen internacional y las oportunidades de desarrollo y generación de empleos de sus países.

Los ganadores de este proceso son todos los países por igual, ya que se permitió avanzar en un proceso lento y bloqueado, que aunque frustró algunas de las aspiraciones permitió al sistema continuar. Ganaron aquellos países que negociaron de buena fe, que presentaron propuestas basadas en necesidades concretas. Los países se llevan una tajada considerable en ahorros y en compromisos como los de la Unión Europea en cuanto a cubrir parte de las necesidades de financiación de los países en desarrollo durante el próximo quinquenio.

El sistema sale fortalecido al permitirse avanzar en los procesos de facilitación del comercio que repercutirán positivamente en el flujo comercial, especialmente en las pequeñas empresas y que reducirá los costos comerciales alrededor de un 10%. Acelerar los procedimientos aduaneros contribuye a un comercio expedito y económico, pero sobre todo transparente a fin de reducir ineficiencias y corrupción, tan visibles en países en desarrollo, incluyendo América Latina.

Desde el punto de vista comercial, aquellas regiones comprometidas con el equilibrio entre las disciplinas multilaterales y la progresión regional con normas que integran más a sus países, se fortalecerán en cuanto a su inserción en la dinámica del comercio global.

Para la membresía que por años ha apostado al fortalecimiento de la OMC, estos resultados dan cuenta de una mayor credibilidad para el sistema multilateral, mientras que a los nuevos miembros les dará confianza saber que valió la pena apostar y cumplir con los requisitos exigidos por el sistema. Especialmente los PMA se benefician de la apertura unilateral de sus exportaciones por parte de los países desarrollados como estímulo para un mayor acceso a los mercados e inversiones. Por lo demás, hay temas como los del comercio electrónico en donde si bien se logró no cargar impuestos aduaneros a las transmisiones electrónicas, hay que intensificar el trabajo en temas relacionados con el comercio y nuevas tecnologías, áreas en donde hay un potencial importante de oportunidades para los países en desarrollo. Sin duda, cuentan los miembros con una organización a la que le soplan mejores vientos desde el Lac Léman.

COMPETITIVIDAD

China y América Latina y el Caribe: competitividad para el desarrollo

Sergio Rivero

El artículo analiza el desarrollo de la industria de la tecnología e innovación en China y sus implicancias para la inversión directa del país asiático en América Latina y el Caribe. El autor señala las importantes transformaciones económicas y sociales en China y la región latinoamericana que influyen en la competitividad de estos mercados emergentes y sus relaciones económicas.

China es actualmente el segundo socio comercial de América Latina y el Caribe y desde el año 2010 la inversión extranjera directa proveniente del gigante asiático ha aumentado en promedio US\$ 9 mil millones por año, según cálculos oficiales de Cepal. Dichas relaciones se caracterizan principalmente por la compra y venta de *commodities*, lo que ha beneficiado a ciertos países de la región como Argentina, Venezuela, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Ecuador.

No obstante, la transición que vive China hacia un crecimiento económico más equilibrado y sostenible está atenuando la demanda china por materias primas, por lo que para América Latina y el Caribe se vuelve imperativo diversificar su oferta exportadora y de inversión con el país asiático.

En este contexto, se torna importante analizar el desarrollo de nuevos sectores económicos más innovadores y competitivos que puedan catapultar las relaciones sino-latinoamericanas hacia una nueva etapa. ¿Cuál será el papel de la industria de la tecnología en las relaciones China-América Latina y el Caribe?

Tecnología de punta "diseñada en China"

Cada vez son más las empresas chinas que dan de qué hablar en el mundo de la tecnología. La compañía que lidera la carrera en comunicación móvil en China es Tencent Holdings Ltd., la empresa detrás de la red social Weixin,¹ o WeChat en su versión para el mercado internacional, una plataforma que alcanzó los 271,9 millones de usuarios activos mensuales en el tercer trimestre de 2013, con un incremento interanual de 124,13%.

Según la empresa de estudios de mercado especializada en medios sociales, GlobalWebIndex, WeChat ocupa la quinta posición en el ranking de aplicaciones más populares a nivel mundial, siendo utilizada por el 27% de la población global de usuarios de teléfonos inteligentes, por encima de la plataforma Twitter.²

En un principio, WeChat fue considerada una copia de la aplicación de mensajería Whatsapp, pero actualmente ha sobrepasado las expectativas de los críticos en la industria y ha logrado valorizar su producto al incluir la capacidad de pago en su más reciente versión WeChat 5.0, con la cual ha empezado a experimentar con el comercio móvil, un obstáculo que todavía sus competidores occidentales no han logrado superar.

Otro ejemplo de innovación china es Huawei Technologies Co., el mayor fabricante de equipos de telecomunicaciones del país, especializada en la producción y comercialización de teléfonos inteligentes, tabletas y servicios de computación en nube y que recientemente presentó el teléfono inteligente más delgado del mundo, el Ascend P6, para competir con la coreana Samsung Electronics Co. y la estadounidense Apple Inc.

Huawei ofrece productos y servicios en más de 140 países. Sus ingresos en 2011 superaron los US\$ 32 mil millones, un aumento de casi 12% respecto a 2010. Además, Huawei es uno de los principales generadores de propiedad intelectual del mundo con cerca de 47.000 patentes presentadas.³

US\$ 9 mil

millones ha aumentado en promedio la inversión extranjera directa del gigante asiático en América Latina y el Caribe desde el año 2010 a la fecha.

En términos de innovación, China ha demostrado su interés en convertirse en líder mundial, como lo ejemplifica el Reporte del Índice de Innovación Global 2013. Dicho informe demuestra que el gasto total en Investigación y Desarrollo (I+D) en muchos países de ingreso medio ha mantenido una tendencia al alza desde el año 2010 con un crecimiento saludable proyectado en 2012 y 2013; entre ellos destacan Indonesia, India, Malasia y China. De hecho, el gigante asiático es el primero en orden de crecimiento del gasto en I+D como parte del producto interno bruto (PIB) y en solicitudes de patentes.

Para Jonas Nahm y Edward S. Steinfeld, del Massachusetts Institute of Technology y Brown University, respectivamente, las empresas chinas han logrado desarrollar capacidades únicas para la innovación en la fabricación y comercialización de su tecnología. En su estudio, "Scale up Nation: China's specialization in innovative manufacturing", los autores muestran cómo el aprendizaje multidireccional y transfronterizo entre las empresas chinas es el elemento central en el desarrollo de la innovación, creando valor a través de "la innovación arquitectónica" que determina cómo los subcomponentes de un producto se conectan e interactúan para determinar la funcionalidad final del mismo.⁴

Un ejemplo de ello, aunque podría llegar a considerarse sexista y controversial, es el Oppo Ulike 2S, un teléfono inteligente con una cámara frontal de 5 megapíxeles y aplicaciones especialmente diseñadas para ser usado como espejo con el que la empresa china ha querido cautivar el mercado femenino.

China y América Latina: inversión con valor agregado

La presencia china en América Latina y el Caribe ha crecido vigorosamente en los últimos 10 años. El país asiático ha firmado acuerdos de libre comercio con Chile, Perú y Costa Rica, además mantiene un sistema de consultas con la Comunidad Andina, así como con el Mercosur y el Grupo de Río.

No es un secreto que las relaciones económicas entre China y América Latina y el Caribe han estado y seguirán marcadas en el corto y mediano plazo por una interdependencia de las materias primas. Sin embargo, conforme sus economías crecen y se transforman, se van abriendo mayores oportunidades de comercio e inversión en sectores de alto valor agregado.

Si bien la inversión extranjera directa (IED) china en la región se ha concentrado en sectores como petróleo o minería, existen casos interesantes de flujos de inversión en el sector de la alta tecnología que vale la pena analizar. El "China Global Investment Tracker" creado por la Fundación Heritage es actualmente la única base de datos que recoge las grandes inversiones y contratos chinos en todo el mundo (excluyendo compras de bonos) para proyectos superiores a los US\$ 100 millones en industrias ligadas a la energía, la minería, el transporte, la tecnología y las finanzas.

En el caso de América Latina y el Caribe destacan cinco proyectos entre los años 2009 y 2013 que suman entre ellos una inversión de US\$ 1.050 millones y que incluyen a empresas como Huawei, ZTE, Xinwei, Lenovo y Shanghai Construction Group en países como Brasil, Costa Rica, Nicaragua y Trinidad y Tobago.

Las telecomunicaciones es el subsector más activo con contratos como el de Huawei en Costa Rica, por un monto de US\$ 240 millones; el de ZTE, en Brasil, que alcanzó una inversión de US\$ 200 millones y; el de un nuevo actor en las relaciones sino-latinoamericanas, Xinwei Telecom Enterprise Group, en Nicaragua, que operará servicios de telefonía móvil con una inversión inicial de US\$ 300 millones,⁵ donde se lanzará a competir con empresas como América Móvil, Movistar y la rusa Yota. Además, este último proyecto es uno de los más ambiciosos en la región, pues según declaraciones de Orlando Castillo, director de la agencia reguladora de telecomunicaciones de Nicaragua, la inversión total en tres años alcanzaría los US\$ 2 mil millones.

Además de ganar la licitación internacional para la implementación de la red 4G en Nicaragua, Xinwei ha realizado negocios en tres países latinoamericanos desde que inició

US\$ 1.050 millones

es la suma de los proyectos de inversión entre los años 2009 y 2013 para América Latina y el Caribe. Entre estos destacan las empresas Huawei, ZTE, Xinwei, Lenovo y Shanghai Construction Group en Brasil, Costa Rica, Nicaragua y Trinidad y Tobago.

operaciones en Panamá en 2010, al cooperar con operadores locales para implementar la red McWill® como parte de un proyecto de informatización y digitalización del Canal de Panamá. Igualmente en Brasil, la empresa china cooperó con el gobierno para utilizar su tecnología para el "Programa Brasileño de Información Nacional de Banda Ancha Rural" en 2011.

De hecho, Brasil es el país latinoamericano donde más empresas chinas del sector de la tecnología han encontrado un mercado óptimo para su expansión internacional. Por ejemplo Huawei, la empresa china de telecomunicaciones con mayor trayectoria en la región, estableció su primera oficina en Brasil en el año 1999 y recientemente abrió en 2012 su centro de distribución más grande de América Latina situado en Sorocaba, Sao Paulo, donde también tiene su planta de fabricación de productos tales como terminales y estaciones base, entre otros.

La china Lenovo es, actualmente, el mayor fabricante de computadoras en Brasil, donde cuenta con un planta de 325.000 metros cuadrados con una inversión aproximada de US\$ 30 millones en la ciudad de Itú, Sao Paulo, donde produce la línea completa de equipos de consumo y comerciales para el mercado brasileño. Además, a finales de noviembre de 2013, la empresa china anunció una inversión aproximada de US\$ 100 millones para el desarrollo de un centro de I+D de software de última generación en Sao Paulo.

Argentina, ampliamente conocida en América Latina como un polo tecnológico y de operaciones para empresas multinacionales, es también centro de operaciones para la empresa Huawei, presente en el país desde el año 2001. Recientemente, la empresa de telecomunicaciones china anunció la relocalización de su sede regional a la ciudad de Buenos Aires, donde invertirá US\$ 20 millones en una operación que se encargará de controlar los departamentos de finanzas, logística y servicios, ventas, legales, contratos, marketing, administración y recursos humanos.

Actualmente, Huawei tiene convenios de cooperación con nueve universidades argentinas para la capacitación tecnológica académica como el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) y la Universidad de Buenos Aires (UBA) donde la empresa planea instalar el programa de "innovación regional conjunto" en alianza con la Facultad de Ingeniería. Allí se instalará un laboratorio de investigación y desarrollo para optimización de las plataformas de servicios de telecomunicaciones. En dicho convenio, Huawei se compromete a proveer el equipo tecnológico, dar capacitación tecnológica y ayudar a la transferencia de conocimiento.

Perspectivas para China y la región

Tanto China como las economías de América Latina y el Caribe están experimentando profundas transformaciones que vislumbran cambios importantes en su manera de hacer negocios y en sus relaciones económicas y comerciales.

El pasado 15 de noviembre, tras la Tercera Sesión Plenaria del 18º Congreso del Partido Comunista de China, se reveló el informe de alto nivel estratégico que establece los pasos a seguir para la apertura y reforma económica y social de los próximos años, cuyo fin es alcanzar un crecimiento equilibrado y sostenible de su economía. El objetivo de las reformas es promover una apertura escalonada e incentivar la demanda interna, para lo cual considera necesario el apoyo a la innovación y la inversión en capital humano. El plan también evidencia el interés del gigante asiático en avanzar en la cadena de valor de su manufactura, poniendo énfasis en el desarrollo tecnológico, la competitividad, la productividad del recurso humano y la innovación.

Por su lado, la región de América Latina y el Caribe ha visto un crecimiento sostenido de su economía y su clase media, lo que la convierte en terreno fértil para la colaboración tecnológica que desarrolle innovación adaptada a los mercados emergentes.

Son muchas las ciudades latinoamericanas que se perfilan como polos tecnológicos para la región y para el mundo, como Sao Paulo, Belo Horizonte y Recife en Brasil; Ciudad

de México y Monterrey, en México; Santiago y Valdivia en Chile; San José, Costa Rica y Buenos Aires en Argentina.

De hecho, en muchas ciudades latinoamericanas se han comenzado a llevar a cabo eventos para construir una comunidad tecnológica, como es el caso de la *hackathon* social que se realizó en octubre de 2013 en ocho países de la región, Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Costa Rica, México, Perú y Uruguay. Este evento organizado por la iniciativa regional Desarrollando América Latina busca promover la creación de aplicaciones innovadoras y de utilidad para resolver problemáticas sociales a través del uso del *big data* y el *open source*.

Dado que las inversiones chinas en la región en materia de tecnología e innovación se encuentran todavía en una etapa inicial, es muy pronto para determinar el impacto que estas puedan tener en la competitividad de América Latina y el Caribe. Sin embargo, al analizar la balanza comercial de los países de la región con el gigante asiático, el único país con una balanza positiva y cuya exportación principal tiene un componente tecnológico es Costa Rica, que exporta a China microchips de la empresa Intel. Esto demuestra que los países latinoamericanos no han logrado todavía aprovechar las oportunidades que brinda el comercio con el gigante asiático y se convierten simplemente en receptores pasivos de inversión.

Si bien los flujos de inversión son todavía considerablemente bajos, las tendencias hacia el desarrollo tecnológico en China y en la región traen nuevas perspectivas de colaboración y cooperación para la competitividad y el avance de las economías emergentes. En un futuro, el desarrollo de incubadoras y aceleradoras de negocios conjuntos sino-latinoamericanos basados en innovación y tecnología podría llegar a ser un escenario ideal para alcanzar el desarrollo de las naciones, a la vez que se promueven las relaciones económicas, comerciales y de cooperación más sostenibles.

Para ello, es importante atraer la atención de los gobiernos, el sector empresarial y financiero quienes tienen la capacidad de formular proyectos creativos que generen valor agregado y pueden promover unas relaciones sino-latinoamericanas más equilibradas, basadas en la competitividad y en la innovación.



Sergio Rivero

Político y administrador de empresas. Máster en Economía por la Universidad Renmin de China. Es co-fundador y director de la empresa consultora ChinoLatin Network Ltd. También se desempeña como editor de la revista empresarial ChinoLatin, sobre las relaciones comerciales entre China y América Latina y el Caribe.

- ❶ Weixin (微信, literalmente "micro mensaje") es una plataforma de mensajes de texto y comunicación de mensajes de voz desarrollado por Tencent en 2011. La aplicación está disponible en Android, iPhone, BlackBerry y Windows Phone. Su versión internacional soporta idiomas como inglés, indonesio, español, portugués, turco, malayo, japonés, coreano, polaco, italiano, tailandés, vietnamita, hindi y ruso.
- ❷ Mari, M. (2013). [Top global smartphone apps, who's in the top 10.](#)
- ❸ The Economist. (2012). [The company that spooked the world.](#)
- ❹ Nahm, J. & Steinfeld, E. (2013). [Scale up Nation: China's specialization in innovative manufacturing.](#)
- ❺ Heritage Foundation. (2013). [China Global Investment Tracker Interactive Map.](#)
- ❻ McWill (Multi-carrierWirelessInformation Local Loop) es un sistema de acceso de banda ancha móvil (4G) basada en la plataforma de la tecnología SCDMA desarrollada por Beijing Xinwei Telecom Technology Co., Ltd.

INVERSIÓN

¿Cuáles son los verdaderos efectos de los acuerdos internacionales de inversión?

Rodrigo Polanco Lazo

El autor analiza las actuales tendencias en materia de acuerdos de inversión, los impactos y sus efectos en las economías latinoamericanas respecto a su establecimiento, la atracción de inversiones y otras materias abordadas últimamente en dichos acuerdos.

Aún cuando las leyes y políticas nacionales siguen siendo la parte más concreta y detallada de la regulación de la inversión extranjera, el sistema ha pasado a depender de manera importante de los acuerdos internacionales de inversión (AI), tratados entre Estados cuyo propósito es la promoción y protección de esa forma de inversión.

Hoy existen AI en dos grandes formas: los tratados bilaterales de inversión (TBI) y los capítulos de inversión en acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales. Recientemente, UNCTAD ha informado que a fines del año 2012 existían un total de 2.857 TBI y 339 "otros tratados", totalizando 3.196 AI, con una tendencia general a la baja de los TBI y al alza de los acuerdos regionales.

Ante la gran cantidad de tratados existentes en esta materia es relevante preguntarse sobre el impacto real que tienen los AI en sus dos objetivos fundamentales: la promoción de la inversión extranjera –que se ve representada en la atracción de flujos de inversión– y la protección de esta forma de inversión a través de la concesión de una serie de estándares de tratamiento y protección y, especialmente, en la consagración del arbitraje internacional como el sistema preferente de solución de controversias Inversionista-Estado. Asimismo, también es de interés analizar otros efectos positivos que dichos acuerdos pueden tener, ya sea en competitividad, desarrollo sostenible u otras materias.

Los tratados de inversión ¿atraen inversiones?

Los países de América Latina figuran entre los que han mostrado una mayor participación en la suscripción de estos acuerdos en las últimas décadas.¹ Es hoy también la región con el más alto número de casos registrados de arbitrajes entre inversionistas extranjeros y Estados receptores de esa inversión,² en razón de una cláusula estándar en casi todos los AI que permite a elección de dicho inversionista someter una controversia que mantenga con el Estado receptor a mecanismos de arbitraje internacional.

El foro más utilizado para resolver estas disputas es el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (Ciadi), cuyas estadísticas muestran que Argentina³ es el demandado más frecuente, seguido por Venezuela, Ecuador y México. Por su parte, Ecuador ha sido condenado a la más alta suma obtenida en un laudo hasta la fecha (US\$1.769.625.000), en el caso iniciado por Occidental Petroleum Corporation y Occidental Exploration and Production Company) aunque un procedimiento de anulación está en curso desde octubre de 2012. Aun cuando ciertos inversionistas latinoamericanos han iniciado arbitrajes Ciadi –algunos casos notables provienen desde México, Argentina y Chile– no figuran como los reclamantes más frecuentes del sistema.

Según informa UNCTAD, desde 2011 los flujos de inversión hacia América Latina se han incrementado llegando a niveles históricos. Pero, ¿son los AI los que han provocado el ingreso de mayores flujos de inversión? Los estudios que se han desarrollado a la fecha no han llegado a ningún resultado concluyente en uno u otro sentido. Algunos muestran que los AI tienen un impacto positivo especialmente al minimizar el riesgo político (Kerner & Laurence, 2012; Neumayer & Spess, 2005), otros que tienen un efecto modesto (Salacuse & Sullivan, 2005; UNCTAD, 1998) o limitado (Poulsen, Bonnitche, Yackee, 2013; Bergera,

Busseb, Nunnenkamp and Royd, 2010) y algunos que no tienen impacto decisivo (Yackee, 2008, 2010); o incluso que presentan un efecto negativo (Hallward-Driemaier, 2003).

No hay consenso entonces acerca de que los AII cumplan con sus objetivos fundamentales: el aumento de la inversión extranjera y minimizar el riesgo político que la afecta. Según Poulsen (2010), ello se debe a diversos factores: la información disponible no es siempre consistente o es incompleta dado que incluye principalmente datos sobre inversión extranjera directa sin mayores referencias a aspectos sectoriales o de inversiones de portafolio. Tampoco existen análisis detallados acerca de si la existencia de AII forma parte del proceso de toma de decisiones de los inversionistas extranjeros y, en todo caso, los efectos de estos acuerdos no pueden analizarse de manera aislada sin considerar el impacto que tienen las reformas de la legislación interna de un país, los contratos de inversión con Estados receptores o incluso tratados en otras materias, como los acuerdos de libre comercio o de doble tributación.

Asimismo, no todos los AII son comparables entre sí –ya que algunos tienden no solo a la protección sino también a la liberalización de las inversiones– y bien puede ser el caso que ciertos tratados sean efectivos en atraer inversiones en determinadas industrias pero no en otras (Comisión Europea, 2010), generando externalidades positivas o negativas en diversos sectores al mismo tiempo (Aisbeth, 2008). También cabe considerar que algunos países no necesitan este tipo de acuerdos para promover el ingreso de inversión extranjera, dado que por el tamaño de su mercado ya son importantes países receptores, como es el caso de Brasil que hasta la fecha se ha negado persistentemente a ratificar AII. ❹

Pese a que no existe evidencia concluyente acerca de que los AII promueven la inversión extranjera, la mayoría de los países de la región parece así creerlo, dado el exponencial crecimiento que estos tratados han tenido en las últimas décadas. De hecho, actualmente se encuentra en negociaciones el denominado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) entre 12 países de la cuenca del Pacífico, dentro de los cuales se encuentran Chile, México y Perú, y el cual incluirá un capítulo sobre inversiones. En un fuerte contraste, Bolivia, Ecuador y Venezuela han denunciado la Convención Ciadi y varios TBI, motivados principalmente por las percepciones negativas del arbitraje Inversionista-Estado como mecanismo de solución de controversias.

¿Cuáles son los efectos reales de los tratados de inversión?

En términos generales, los niveles de competitividad de Latinoamérica no parecen estar relacionados con la existencia de AII. En un reciente informe, el Foro Económico Mundial (FEM) ha señalado que si bien la región ha exhibido un nivel constante de crecimiento económico en los últimos años, muchos países continúan con bajos niveles de productividad que afectan su competitividad.

El FEM hace presente un agotamiento de las herramientas que varios países latinoamericanos han utilizado en los últimos años para mejorar su competitividad, como son la estabilidad macroeconómica, el mayor acceso a créditos o la buena marcha de sus mercados, destacando la urgente necesidad de mejorar el funcionamiento de sus instituciones, la calidad de la infraestructura y especialmente desarrollar aquellos factores productivos que optimizan la competencia, como son la tecnología, la innovación y la capacitación.

La insuficiente calidad de la educación –corroborada por el mismo FEM y los informes PISA– se presenta como un serio problema para mejorar la innovación y diversificación de las formas de inversión y producción en América Latina que permitirían mejorar sus niveles de competitividad. Esto afecta directamente el tipo de inversión extranjera que la zona recibe. De hecho, si analizamos la información sectorial disponible, la inversión extranjera directa en Latinoamérica está cada día más focalizada en la extracción de recursos naturales, como las industrias mineras, de gas y petróleo. De esta manera, aún si existiera una relación entre los AII y el aumento de los flujos de inversión, este fenómeno se produce en áreas que no impactan directamente en la mejora de la competitividad de la región.

Acuerdos de Inversión

De acuerdo a UNCTAD, en 2012 existían un total de 2.857 TBI y 339 "otros tratados", totalizando 3.196 AII, con una tendencia general a la baja de los TBI y al alza de los acuerdos regionales.

Paradójica e independientemente del efecto directo que tengan en las inversiones, estos tratados pueden ser útiles para promover otros fines que permitan atender mejor las necesidades de desarrollo sostenible y competitividad a largo plazo de los países de la región.

Por ejemplo, existe una incipiente tendencia en Latinoamérica a que estos acuerdos incluyan disposiciones en materia laboral (Boie, 2012), ambiental (Gordon y Pohl, 2011) y en general de desarrollo sostenible (Cordonier Segger, Gehring y Newcombe, 2011). El primer caso donde esto ocurrió fue el del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994) donde junto al acuerdo comercial –que incluye un capítulo de inversiones– se firmaron acuerdos en materia ambiental y laboral, lo que fue replicado posteriormente en el TLC entre Chile y Canadá (1996) y en los TLC suscritos entre Canadá y Colombia (2008) y entre Canadá y Panamá (2010).

Tratándose de acuerdos referidos específicamente a inversión extranjera, ya en el año 2004 el TBI entre EE.UU. y Uruguay contenía disposiciones donde se reconoce que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en su legislación ambiental y laboral interna (artículos 12 y 13). Además de ello, el TBI entre Bélgica-Luxemburgo y Perú (2005) reconoce el derecho de cada parte contratante a establecer sus propios niveles de protección ambiental interna (artículo 5), así como sus propias pautas laborales, reafirmando sus obligaciones en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (artículo 6).

En otros AII suscritos en la región se establecen reservas expresas solo para asegurar la potestad regulatoria del Estado en materia ambiental. Así ocurre en los AII firmados por Canadá con distintos países de América Latina entre 1996 y 2009 (Chile, Ecuador, Panamá, Venezuela, Uruguay, Costa Rica, El Salvador, Perú, Colombia y Panamá). Lo mismo ocurre en los capítulos de inversiones de los acuerdos suscritos por México con Cuba (2001) y con el bloque de países centroamericanos – Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua – (2011), en el capítulo de inversiones del TLC entre Centroamérica y Panamá (2002) y de los TLC entre Chile-Colombia y Chile-Perú, ambos del año 2006, así como en el TLC entre Costa Rica y Perú (2011).

Dicha tendencia se ha profundizado en los últimos años. En el preámbulo del tratado de libre comercio entre Chile y Malasia (2012), las partes declaran estar conscientes de que el "desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente son componentes del desarrollo sustentable y de que los acuerdos de libre comercio pueden jugar un importante rol en la promoción del desarrollo sustentable", reiterando más tarde que "es inapropiado aprobar o utilizar sus leyes, regulaciones, políticas o prácticas con fines proteccionistas o para relajar de manera inapropiada o dejar de cumplir o administrar, su legislación ambiental, para fomentar el comercio y la inversión".

El reciente acuerdo suplementario en inversiones del TLC Chile-China (2013), que se encuentra en su última etapa de tramitación en el Congreso chileno, reconoce explícitamente que "salvo en circunstancias excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte que son diseñados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente" (Anexo A).

Más que creaciones propias de la región, estos tratados siguen la pauta que avanzaron los modelos de TBI de Estados Unidos (2004 y 2012), Canadá (2004) y Bélgica-Luxemburgo (2002), pero es interesante hacer notar que los países latinoamericanos han mantenido este tipo de disposiciones incluso en las negociaciones entre países en vías de desarrollo o de tipo "Sur-Sur".

Por supuesto que entre lo que se afirma en el texto de los tratados y la realidad pueden existir importantes diferencias, pero es interesante destacar que pese a no existir claridad en que dichos tratados cumplan con su propósito original de atraer inversión extranjera

en ellos se detallan políticas públicas y principios tan importantes como la protección del medio ambiente, derechos laborales y desarrollo sostenible.

Una reflexión final

Latinoamérica es una de las regiones líderes en el mundo tanto en la suscripción de acuerdos internacionales de inversión como en el número de disputas entre Inversionista-Estado. Si bien no existe evidencia empírica que establezca una relación directa entre los AII y el aumento del flujo de inversiones hacia América Latina o la mejora de las condiciones para la protección de la misma, los países de la región parecen asumir que estos efectos sí se producen, lo que explicaría el gran número de acuerdos vigentes a la fecha.

Sin embargo, la regulación a través de AII ha conllevado otros efectos que, aunque inicialmente no fueron considerados como parte del régimen de promoción y protección de la inversión extranjera, pueden permitir a la región avanzar en aspectos que son fundamentales para su desarrollo y competitividad a largo plazo, como son el mantenimiento de niveles adecuados de regulación laboral, ambiental y en general de desarrollo sostenible.

-
- ❶ Argentina mantiene 56 AII vigentes, Chile 42, México 32, Venezuela 26, Bolivia 20 y Ecuador 16, entre otros.
 - ❷ Conforme a la información disponible en el [sitio web del Ciadi](#), este porcentaje considera un 29% de casos para Sudamérica y un 6% para América Central y el Caribe.
 - ❸ La mayoría de los casos de Argentina se derivan de la crisis económica y social del año 2011 y las medidas adoptadas por su Gobierno para superarla.
 - ❹ De acuerdo a UNCTAD, Brasil fue el cuarto destino de inversión extranjera en 2012.



Rodrigo Polanco Lazo

Profesor Asistente de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Actualmente se desempeña como Investigador y Ph.D Fellow del World Trade Institute (WTI) de la Universidad de Berna.

ACUERDOS COMERCIALES

CAFTA-DR: ¿una herramienta de dependencia o emancipación para Centroamérica?

Gloria Carrión Fonseca

La autora lleva a cabo un interesante análisis del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, desde su surgimiento hasta los avances más actuales, estableciendo las asimetrías de poder implicadas y sus posibles vías de solución.

El tratado de libre comercio entre Estados Unidos (EE.UU.), República Dominicana y Centroamérica (CAFTA-DR, por su siglas en inglés) se inserta en una geografía político-económica marcada por la dependencia. Los países centroamericanos han sido históricamente influenciados por el poderío económico, político y militar estadounidense, lo que a su vez le ha permitido a este último ejercer un rol hegemónico sobre la región. En este contexto, el comercio no ha sido una excepción.

El esquema predecesor del CAFTA-DR, conocido como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), fue una estrategia comercial unilateral creada por Estados Unidos para los países de Centroamérica. Este, instrumento surgió en concordancia con el trasfondo político en el que se encontraba inmersa la región en aquel entonces.

El triunfo de la Revolución Popular Sandinista de 1979 en Nicaragua, el fortalecimiento del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional en El Salvador y el sentimiento pro Cuba que reinaba en el Caribe, especialmente en Jamaica, Grenada y Guayana, llevó a EE.UU. a crear una herramienta que contrarrestara el avance de las revoluciones a través de una política que fomentara el comercio y la ayuda humanitaria. En 1983, y en concordancia a lo anterior, Ronald Reagan introdujo "The Caribbean Basin Economic Recovery Act", cuyo pilar central fue la ICC.

Uno de los beneficios más importantes de la ICC fue ofrecer acceso al mercado de EE.UU. para un 80% de las exportaciones de Centroamérica. Sin embargo, al ser unilateral, EE.UU. podía anualmente cambiar no solo los beneficios, sino además los productos que gozaban de tratamiento preferencial, así como los beneficiarios que los recibían. En otras palabras, en la ICC las concesiones eran imprevisibles y volátiles. Asimismo, las preferencias eran otorgadas en estrecho vínculo con una serie de políticas y leyes de interés para EE.UU. que los países de Centroamérica tenían que aprobar e implementar.

El surgimiento del acuerdo

El CAFTA-DR surgió en 2002 como una iniciativa propuesta por Washington y avalada por los presidentes centroamericanos de turno. En aquel entonces, la ideología económica predominante establecía que el libre comercio en sí mismo generaría desarrollo. Como resultado de esto, una serie de instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional fomentaron e incluyeron la liberalización comercial como requisito para la obtención de préstamos y programas de apoyo presupuestario, especialmente en los países más pobres. Esto junto a las dificultades experimentadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) para alcanzar acuerdos en el marco de la Ronda de Doha generaron una proliferación de acuerdos regionales.

Estos acuerdos buscan promover un mayor acceso al mercado de los países desarrollados, pero a su vez demandan que los países en desarrollo adquieran compromisos que van más allá de los establecidos en la OMC. Estos compromisos se centran en áreas como propiedad intelectual, inversiones, servicios, entre otros, las cuales son de interés estratégico para asegurar el status quo de las empresas de los países desarrollados.

**US\$
9.857,6
millones**

representó en 2012 el mercado estadounidense para los países centroamericanos.

Tomando en cuenta las tendencias actuales, la economía del futuro estará basada, entre otros, en la tecnología, los servicios y la información, por lo que para asegurar y posicionarse en las "ventajas comparativas" del futuro los países desarrollados se han volcado a la firma de estos acuerdos.

En efecto, una de las estrategias detrás de esta proliferación es crear un efecto dominó frente a las negociaciones de Doha de modo que la armonización de las legislaciones que ha causado un punto muerto en las negociaciones multilaterales puedan cambiar la correlación de fuerzas. En otras palabras, si todos los países en desarrollo firman acuerdos que van más allá de los propuestos por la OMC será más factible debilitar los bloques y las posiciones de negociación de países como India, China, y Brasil y concretar de esta forma acuerdos más a fines a los intereses de EE.UU. y Europa.

El CAFTA-DR es pues una pieza más en este rompecabezas. Los países centroamericanos se han caracterizado por una fuerte dependencia comercial con EE.UU. En el 2012, este último fue el mercado de destino más importante para las exportaciones centroamericanas alcanzando un valor de US\$ 9,857.6 millones. Sin embargo, estas exportaciones se concentraron en un número reducido de productos.

En el caso de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua la confección es el producto de exportación más importante, mientras que en Costa Rica la confección representa más del 25% de las exportaciones nacionales. La concentración de la oferta exportable vuelve a estos países vulnerables en el escenario económico internacional limitando su capacidad de negociación. En ese sentido, la búsqueda de un acceso a mercados estables y predecibles es un prioridad.

Los países centroamericanos iniciaron las negociaciones del CAFTA-DR en un marco de desigualdad de poder. Si bien estos esperaban negociar como región, EE.UU. logró dividir el bloque negociando bilateralmente listas de desgravación y acceso a mercado para productos de interés nacional en cada país. Esto ha dificultado hasta el día de hoy la concreción de la unión aduanera centroamericana. Al tener diversos aranceles en las respectivas listas, la negociación de un arancel externo común, pieza clave de la unión aduanera, es un objetivo cada vez más difícil de alcanzar.

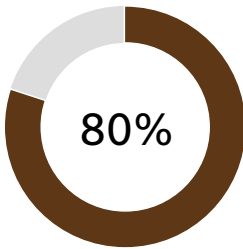
Una muestra de las asimetrías

El proceso de negociación del CAFTA-DR estuvo plagado de asimetrías. Las negociaciones fueron conducidas en inglés, así como los textos legales establecidos en el marco de los acuerdos. Esto significó un obstáculo no solo para los negociadores centroamericanos sino también para la mayoría de los actores no estatales como el sector privado y la sociedad civil quienes participaron en las negociaciones desde "el cuarto de al lado".

El caso del sector textil-confección en Nicaragua es quizás el que mejor ilustra las relaciones de dependencia y poder desigual que marcaron las negociaciones entre EE.UU. y sus contrapartes centroamericanas. En efecto, en las negociaciones de acceso a mercado del CAFTA-DR, el espacio de negociación de Nicaragua se redujo considerablemente frente al poder de los grupos de presión estadounidenses.

En el acuerdo, Nicaragua obtuvo una importante concesión: un régimen especial y diferenciado que consistía en importar durante un período de 10 años hasta 100 millones de toneladas métricas de insumos provenientes de países fuera de la región del CAFTA-DR, por ejemplo China.

Sin embargo, una vez que el acuerdo llegó al congreso de los Estados Unidos para su aprobación, la concesión fue erosionada. El fuerte lobby textil de los Estados Unidos obligó a que este renegociara lo acordado. Al cabo de varias idas y venidas, las asociaciones del textil y la confección estadounidense y nicaragüense se encargaron de llegar a un "nuevo acuerdo" en el marco de las negociaciones extra oficiales llevadas a cabo en la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos.



de los productos centroamericanos exportados a EE.UU. lo hacen bajo el amparo legal del CAFTA-DR, volviendo permanentes los beneficios estadounidenses concedidos en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

El nuevo acuerdo consistió en la regla “uno a uno” que permite a Nicaragua continuar importando insumos desde China anualmente, pero requiere que el volumen de estas importaciones corresponda a un mismo volumen de importaciones de textil provenientes de Estados Unidos. La producción de insumos en Estados Unidos para la industria de textil y confección es, sin embargo, considerablemente más cara e ineficiente que la de China.

Asimismo, en su mayoría, las cuotas obtenidas como resultado de las negociaciones no se corresponden con la capacidad productiva y exportadora actual de Centroamérica. En el caso de Costa Rica, por ejemplo, el sector lácteo obtuvo una cuota de exportación a EE.UU. de 1,050 toneladas métricas con un crecimiento del 5% anual, siendo que la capacidad de exportación de lácteos del país es de 953,000 toneladas métricas anuales. Como se ve, el resultado obtenido es infinitamente inferior al potencial productivo y exportador de Costa Rica en este pujante sector de su economía.

Por su parte, en Nicaragua la carne bovina conforma un pilar central de la oferta exportable nacional y por ende del producto interno bruto. En el marco del CAFTA-DR el país obtuvo una cuota inicial de exportación de 10,500 toneladas métricas con un incremento anual del 5%. Sin embargo, la capacidad actual de exportación de carne en Nicaragua es de 25,000 toneladas métricas anuales.

Una vez más, la cuota obtenida no refleja la capacidad productiva actual del país. Esto tiene importantes repercusiones puesto que si bien a nivel discursivo el CAFTA-DR fue propuesto como una herramienta central para el mejoramiento de la competitividad regional, en la práctica las cuotas obtenidas no aportan a esta de manera significativa.

No obstante lo anterior, el CAFTA-DR legalizó el acceso que los países centroamericanos ya tenían al mercado de EE.UU. a través de la ICC para el 80% de sus productos. Esto último es un resultado fundamental de las negociaciones dado que los beneficios otorgados anualmente por la ICC estaban prontos a caducar.

Asimismo, legalizar el acceso al mercado de EE.UU. significaba dejar de estar a merced de las decisiones unilaterales de Washington que de un día para otro podían terminar con las concesiones comerciales de la ICC. Esto le iba a permitir a los sectores productivos estabilizar y planificar sus inversiones en Centroamérica. En ese sentido, los mandatarios centroamericanos junto a sus contrapartes del sector privado imprimieron de urgencia las negociaciones del acuerdo.

“El proceso de negociación del CAFTA-DR estuvo plagado de asimetrías. Las negociaciones fueron en inglés, así como los textos legales establecidos en el marco de los acuerdos. Esto significó un obstáculo no solo para los negociadores centroamericanos sino también para la mayoría de los actores no estatales quienes participaron en las negociaciones desde ‘el cuarto de al lado’.”

Una reflexión obligada

Lo anterior permite claramente entrever la dinámica desigual de poder que atravesó de manera estructural al CAFTA-DR. Tanto el proceso de negociación como sus resultados estuvieron plagados de asimetrías de poder. Sin lugar a dudas, el CAFTA-DR amplió el acceso al mercado estadounidense para los países centroamericanos, pero no mejoró su posición e inserción en la economía mundial. Las cuotas de exportación son un reflejo de

esto al no tener, en la mayoría de los casos, relación alguna con el nivel de producción y exportación de los sectores más competitivos de la región.

Es necesario, por tanto, que Centroamérica implemente políticas complementarias que contrarresten las asimetrías que permearon el proceso de negociación del CAFTA-DR y que a su vez busque otras vías de inserción en la economía mundial en las que sea posible establecer dinámicas de poder más horizontales. Estas permitirían crear reglas de intercambio comercial más equitativas que fomenten la creación de regímenes comerciales intrínsecamente vinculados al desarrollo sostenible.

En ese sentido, las relaciones Sur-Sur y el comercio intra-regional podrían ofrecer espacios a través de los cuales fomentar economías de escala y complementariedades productivas entre los países; la creación de nuevas "ventajas comparativas"; y el fomento de inversiones regionales que ahonden los vínculos y encadenamientos con sectores como la pequeña y mediana industria, cuya inserción en los procesos productivos de mayor envergadura económica han sido elementos claves para el progreso de muchos países desarrollados.

Finalmente, el surgimiento económico de países como China, India, y Brasil podría jugar un rol preponderante en la creación de regímenes comerciales alternativos. Si bien las relaciones internacionales posiblemente no estarán nunca exentas de cierto grado de diferencias de poder es fundamental hacer un giro de timón en pro de la construcción de dinámicas político-económicas menos desiguales que permitan la inserción de manera efectiva de países como los centroamericanos a través del fomento de un regionalismo comercial inclusivo, democrático y sostenible.



Gloria Carrión Fonseca

Analista en economía política. Actualmente dirige el Programa de Investigación en Economía Política y Desarrollo Inclusivo en la Fundación Internacional para el Desafío Económico Global (Fideg) en Managua, Nicaragua.

PROPIEDAD INTELECTUAL

América Latina y la propiedad intelectual en los Tratados de Libre Comercio

Pedro Roffe

La presente reflexión presenta recomendaciones puntuales derivadas de la experiencia reciente de los países de la región que han suscrito tratados de libre comercio (TLC) que incorporan disposiciones sobre propiedad intelectual a fin de efectivamente promover la innovación y la creatividad y el bienestar social y económico.

Los tratados bilaterales y regionales de libre comercio (TLC) que incorporan capítulos sobre propiedad intelectual (PI) dejan de manifiesto el lugar prominente que ocupa América Latina en la suscripción de estos acuerdos. Es en su conjunto, el grupo de países de ingreso medio que ha suscrito un mayor número de acuerdos con, respectivamente, los Estados Unidos (EE.UU.), la Unión Europea (UE), los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y Japón; países que abogan en general por compromisos que superan los estándares mínimos del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de 1994.¹

De los 20 TLC que EE.UU. ha firmado en estas últimas décadas, 11 de ellos incluyen a países de las Américas (Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú). La reciente generación de TLC² concluidos con la UE, que expanden significativamente la cobertura sobre PI, abarca de modo destacado países de las Américas como es el caso del Caribe junto a Cuba y República Dominicana (Cariforum), Perú, Colombia y América Central. Chile y México, por su parte, suscribieron en la década de los noventa acuerdos de primera generación con la UE con el propósito principal de promover una rápida implementación del Acuerdo sobre los ADPIC.

Los estados de la AELC han celebrado 26 TLC (cubriendo 36 países) entre los cuales se cuentan siete países de la región (Canadá, Costa Rica, Panamá, Chile, Colombia, México y Perú). Japón, por su lado, ha concluido 10 TLC, entre ellos con tres países de América Latina (Chile, México y Perú).

Por último, 12 países en la actualidad participan en las negociaciones del llamado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) caracterizado oficialmente como "un acuerdo regional integral de última generación" destinado a liberalizar el comercio y la inversión y que incorpora un ambicioso capítulo sobre propiedad intelectual.

La Declaración del MPI

En este contexto, el Instituto Max Planck para la Propiedad Intelectual y Derecho de la Competencia (MPI), Múnich, emitió en junio de 2013 una Declaración sobre los principios aplicables a las disposiciones sobre PI en los acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio³ que, a nuestro parecer, es de particular relevancia para los países de las Américas a la luz del prominente papel que juegan en la negociación de TLC con importantes socios comerciales.

La Declaración llama la atención a la tendencia de usar la PI como una moneda de cambio en los acuerdos comerciales. En efecto, desde principios de la pasada década de los noventa observamos que los TLC no solo abarcan un número importante de aspectos propiamente comerciales sino que incluyen disposiciones sobre PI que de algún modo se intercambian con preferencias u otro tipo de ventajas comerciales.

Lejos de perseguir, según la Declaración, una regulación equilibrada de los derechos de PI y recíprocamente ventajosas para ambas partes, "dichos arreglos están motivados por

fuertes intereses comerciales y objetivos ajenos al sistema de la protección de la PI". Si bien estos acuerdos pueden conllevar en su conjunto un paquete equilibrado de concesiones comerciales, lo cierto es que en la mayoría de los casos las disposiciones sobre PI no toman suficientemente en cuenta las condiciones particulares de las partes que los suscriben.

La preocupación central del MPI se relaciona con que la constante expansión de la protección y observancia de los derechos de PI conlleva riesgos de conflictos, tanto legales como de política en general, especialmente con otras normas de derecho internacional destinadas a proteger, entre otros objetivos, la salud pública, el medio ambiente, la biodiversidad, la seguridad alimentaria, el acceso al conocimiento y los derechos fundamentales. Al mismo tiempo, dicha extensión dificulta, más que facilita la consecución del objetivo central de la PI de promover la innovación y la creatividad.

La experiencia sugiere que los países latinoamericanos que han celebrado TLC han experimentado dificultades para adecuar su marco regulatorio a los rigurosos compromisos que estos acuerdos implican.

La Declaración subraya que, en este sentido, los TLC tienden a erosionar el espacio de la política inherente a los acuerdos internacionales, en particular el Acuerdo sobre los ADPIC. Ello implica que los Estados parte de estos acuerdos a la hora de acomodar sus sistemas de PI a las particularidades nacionales y de adaptar los mismos a circunstancias cambiantes, se ven particularmente constreñidos debido a los compromisos rigurosos asumidos, lo que "repercute negativamente" en la evolución del sistema multilateral.

Si observamos a grandes rasgos algunas de las disposiciones sobre PI en los TLC firmados por los países de América Latina es fácil percibir que estos acuerdos reflejan normativas vigentes en la jurisdicción del socio comercial más fuerte, socio que posee toda una cultura sobre la materia y una sofisticación particular integrada no solo por sus leyes, sino además por sus instituciones y órganos jurisdiccionales. Esta "trasplantación" de normas constituye todo un fenómeno cuyas consecuencias son difíciles de predecir.

Dichos "trasplantes" no solo no dan respuesta a las necesidades particulares del país que ha de implementarlas, sino que tienen como consecuencia acotar aún más su margen de acción para adoptar políticas en PI consecuentes con su situación particular en términos de desarrollo cultural, científico y tecnológico.

Obligaciones asimétricas

La Declaración del MPI subraya además la dificultad de modificar o desvincularse de los compromisos internacionales implícitos en estos acuerdos. Como resultado de ello, aceptar las obligaciones detalladas de PI contenidas en los TLC tiene consecuencias de largo alcance.

En el caso de los TLC firmados con EE.UU., existen particularidades propias de los acuerdos comerciales que celebra con terceros países que hace que las obligaciones que las partes asumen tengan un carácter asimétrico. La ley de EE.UU. establece que sus leyes internas prevalecerán en caso de conflicto, lo que significa que "ninguna disposición del Acuerdo, ni la aplicación de dicha disposición a cualquier persona o circunstancia deberá tener efecto si dicha disposición está en conflicto con cualquier ley de los Estados Unidos". Y nada en el TLC se interpretará en el sentido de que pueda "(A) enmendar o modificar cualquier ley de los Estados Unidos, o (B) limitar cualquier autoridad conferida bajo cualquier ley de los Estados Unidos".⁴

Lo anterior es particularmente relevante cuando se considera una segunda peculiaridad de la ley estadounidense con relación a las condiciones en que los TLC entrarán en vigor. Según la ley de EE.UU., las partes que celebran los TLC tienen la obligación, antes de que el acuerdo entre en vigor, de tomar medidas para ajustar sus regímenes domésticos a las nuevas normas pactadas entre las partes.⁵

Principios a tomar en cuenta

Una crítica importante que surge en el contexto de las negociaciones de los TLC es la falta de transparencia y la selectividad que se muestra en la exposición de los textos de negociación existentes. En el caso de las negociaciones tradicionales sobre apertura comercial podría encontrarse una justificación, pero no hay sustento en materia de propiedad intelectual cuando están en juego intereses sociales, económicos y de desarrollo industrial y cultural con efectos de permanencia y trascendencia en las sociedades.

Con respecto al resultado final de las negociaciones, la Declaración por lo tanto sugiere una serie de principios que deberían orientar estos procesos:

- Incluir disposiciones que sean lo suficientemente flexibles para tener en cuenta la realidad socioeconómica y las necesidades de ambas partes.
- Respetar todas las obligaciones internacionales de las partes, en particular las relativas a la protección de los derechos fundamentales, diversidad biológica, medio ambiente, seguridad alimentaria, salud pública.
- Prever períodos de transición adecuados e incluir cláusulas de revisión donde "el impacto de la implementación... ha de ser exhaustivamente analizado."
- Prever la posibilidad de renegociar las disposiciones sobre PI a la luz de análisis de impacto.

Lecciones de la experiencia reciente de América Latina

Los países que firman acuerdos con los principales socios comerciales, inevitablemente y sin ambigüedades, asumen importantes nuevas obligaciones que por su naturaleza son superiores a aquellas convenidas multilateralmente. Estas obligaciones deben expresarse en actos legislativos que incorporen y trasplanten en muchos casos esquemas regulatorios de la contraparte comercial. En la mayoría de los casos, esto requiere la adopción de nuevas modalidades de protección.

De acuerdo con la Declaración, y teniendo presente que el TLC no termina con la firma del acuerdo, un informe publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo⁶ respecto a las lecciones y experiencias que cuatro países de América Latina han tenido en la implementación de los TLC, llama la atención a los siguientes aspectos o lecciones que se derivan de esta etapa:

- Los equipos negociadores deben contar con especialistas, no solo con sólida formación teórica, sino también con conocimiento sobre el funcionamiento de los distintos sistemas de PI en la vida real y las implicaciones de las leyes de EE.UU. que se trasplantan en los TLC.
- La negociación e implementación de los nuevos estándares de protección debe realizarse en forma transparente. Se debe brindar información completa y en tiempo oportuno a efectos de que se puedan formular críticas y propuestas. En tal sentido, la participación del sector privado y de la sociedad civil es fundamental para poder ampliar el nivel de análisis.
- En general, la posición negociadora de los países de la región que han suscrito TLC con EE.UU. ha sido defensiva, siendo únicamente receptores de las demandas hechas por la contraparte. Esto no es suficiente; hay que tener una agenda con objetivos de negociación claros. Dicha agenda debe ser propositiva, fijando objetivos que permitan obtener beneficios en materia de transferencia de tecnología, desarrollo cultural, acceso a medicamentos, seguridad jurídica, mejora en el clima de negocios, entre otros propósitos.
- Es necesario sostener –lo que no siempre es fácil– coherencia en la negociación. En particular, debe cuidarse que no surjan contradicciones entre obligaciones contenidas en acuerdos internacionales negociados en otros foros. Esta coherencia no es solo formal sino que se vincula con la necesaria articulación de posiciones entre diferentes autoridades tales como las de comercio, relaciones exteriores, salud, agricultura, educación.

- Los nuevos estándares de protección de los derechos de PI en los TLC plantean el gran desafío de la modernización del Estado y fuertes exigencias al sistema institucional respecto a servicios eficientes y eficaces que demandan, además, una gran coherencia institucional. En consecuencia, la implementación de los nuevos estándares de PI y su aplicación requieren fortalecer institucionalmente y dotar de recursos humanos adecuados a las distintas agencias estatales encargadas de su administración, incluyendo autoridades sanitarias y equipos negociadores.
- Los costos de la implementación deben tenerse plenamente en cuenta, incluidos los que se generaron en la fase de negociación.
- Un proceso de definición y gestión de políticas públicas para el desarrollo debe seguir a la implementación a fin de que esta última no sea una fase simplemente formal sino el inicio de un proceso que busque el efectivo logro de los objetivos previstos en los acuerdos que vayan más allá de simples intereses mercantilistas.

Reflexión final

Los países negocian TLC sobre la base de una serie de consideraciones que, sin duda, responden a los intereses nacionales como se perciben en un momento dado. Sin embargo, se constata que en general la negociación de la PI en estos acuerdos tiene lugar sin un mandato claro y un plan preconcebido. Sirven como dice la Declaración del MPI como moneda de cambio para el logro de ciertas ventajas comerciales. Esto contrasta en gran medida con la posición coherente de los socios comerciales que entran en la negociación con una agenda ambiciosa y precisa cuyos objetivos corresponden a una estrategia preestablecida.

La Declaración de Principios hace un llamado importante para que haya una mejor evaluación de las obligaciones que se contemplan en estos acuerdos y de sus consecuencias a más largo plazo en función del objetivo fundamental de la PI de promover la innovación y la creatividad, así como de los objetivos y principios del Acuerdo sobre los ADPIC que reiteran que el diseño de los sistemas nacionales de PI deben contribuir al "bienestar social y económico".

En consecuencia, y en absoluta congruencia con la necesidad de suscribir acuerdos comerciales que respondan a legítimos intereses comerciales, los países que conducen negociaciones sobre estas materias, como es actualmente el caso en el contexto del TPP, deberían hacer uso de las lecciones que surgen de experiencias anteriores y de las recomendaciones de la Declaración del MPI.

- 1 Ver una elaboración más detallada sobre el tema en Roffe, P. (2013). Free trade agreements and the Americas. *IIC - International Review of Intellectual Property and Competition Law*, 44(8), pp. 932-942.
- 2 Roffe, P. & Santa Cruz, M. (2006). Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados. *Serie Comercio Internacional*, 70.
- 3 Versión en español de la Declaración de Principios Aplicables a las Disposiciones sobre Propiedad Intelectual en Acuerdos Bilaterales y Regionales.
- 4 Ver Ley de Implementación, Ley de Implementación del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU., Centroamérica y República Dominicana. (2005, SEC. 102. Relación del acuerdo con los Estados Unidos y la ley del Estado). Las leyes de implementación de los acuerdos de comercio que firman EE.UU. utilizan el mismo formato y una redacción similar.
- 5 Sección 101, Ley de Implementación del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU., Centroamérica y República Dominicana, Pub. L. 109-53, 119 Stat. 462 (2005).
- 6 Roffe, P. & Genovesi, M. (2011). Implementación y administración de los capítulos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos: la experiencia de cuatro países de América Latina.



Pedro Roffe

Asociado Senior del Programa de Innovación, Tecnología y Propiedad Intelectual de ICTSD.

Sala de prensa

Visite nuestro sitio web para consultar más novedades: <http://ictsd.org/news/puentes/>

Se dificulta cierre del TPP para este 2013

Tras la Novena Conferencia Ministerial de la OMC, los jefes negociadores del TPP se reunieron entre el 7 y el 10 de diciembre en Singapur. Los resultados demostraron las dificultades para cerrar el acuerdo este 2013.

No obstante, se lograron progresos en servicios, propiedad intelectual, inversiones, servicios financieros, medio ambiente, acceso a bienes, empresas públicas, agricultura, compras públicas, normas de origen y aduanas.

Dentro de los problemas figuran tensiones entre EE.UU. y Japón respecto a los aranceles sobre una lista de productos agrícolas, donde figuran la carne y los cereales.

Al final de la sesión, los ministros destacaron en un comunicado de prensa que tienen la intención de proseguir su trabajo en las próximas semanas y volver a reunirse en enero.

Avanzan conversaciones para TLC Perú-India

En el marco de la Novena Conferencia Ministerial en Bali, el ministro de comercio indio, Anand Sharma, invitó a su contraparte peruana, Magali Silva, a visitar su país en enero del 2014 para un posible TLC.

De acuerdo al presidente de la Cámara de Comercio de la India en Perú, Ravi Krishna, "los sectores peruanos con potencial exitoso para ingresar a la India son la gastronomía y el *retail*."

Otro sector beneficiado sería la agricultura, siendo los garbanzos, las almendras y manzanas los que cuentan con más oportunidades, ya que a la fecha mantienen un arancel de hasta un 30%. Otros productos demandados en el mercado indio son las uvas frescas, las algas, los limones, los frijoles, entre otros.

Por último, Magali Silva se reunió con su homólogo ruso a fin de iniciar negociaciones para un TLC, mientras que El Salvador solicitó retomar las conversaciones que habían sido paralizadas tiempo atrás.

Alianza del Pacífico se acerca a China

Los países miembros de la AP participaron en un Foro de Inversiones con China en Shanghai el pasado 20 de noviembre.

El evento buscaba promover los beneficios y el ambiente propicio traídos por la integración latinoamericana para los inversionistas.

La promoción de la Alianza tuvo lugar frente a actores clave del gigante asiático del sector privado, bancos, abogados, fondos de inversión y seguros.

En la reunión se hizo énfasis en la creciente capacidad innovadora y en el potencial económico del sistema de integración calificado como más estable y fructífero de la región.

China es el primer socio comercial de Chile y Perú y el segundo para México y Colombia. La Alianza es la octava economía mundial y concentra el 35% del total de la actividad comercial en la región.

Costa Rica prepara su adhesión a la OCDE

Tras más de dos años postulando a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Costa Rica ha iniciado el camino para adherirse formalmente tras la invitación del organismo en un proceso que se iniciará en 2015.

La Presidenta de Costa Rica, Laura Chinchilla, explicó a principios de noviembre el plan de adhesión que llevarán a cabo para enfilarse formalmente a la OCDE.

De acuerdo al plan de acción, la ministra de comercio exterior, Anabel González, señaló que Costa Rica buscará identificar las acciones a tomar de aquí a 2015 a fin de integrarse paulatinamente a la organización.

En concordancia, Chinchilla confirmó la suscripción de dos instrumentos jurídicos: el plan de acción de la juventud y una declaración sobre equidad de género en materia de educación, empleo y emprendimiento.

Bali: cuestionamientos sobre Doha y OMC

Los ministros de comercio que se reunieron hace algunas semanas en Bali lograron el primer acuerdo multilateral de la OMC en casi 20 años, un esfuerzo calificado como "histórico".

Además de los beneficios económicos que dicho acuerdo podría aportar, que se calcula podrían ascender a US\$ 1 billón, los avances también han reactivado el interés y el debate sobre qué podría traer el 2014 a la organización internacional.

El acuerdo final logró aportar un acuerdo sobre facilitación del comercio, así como decisiones y declaraciones en cuatro asuntos agrícolas, algunas disposiciones sobre desarrollo, incluidas cuatro en específico dirigidas a países menos adelantados.

Aunque muchos han destacado que el paquete representa una fracción de los temas pendientes, delegados han destacado que el logro de Indonesia tiene un valor sistémico mucho más amplio: recuperar la confianza en el pilar negociador de la OMC.

Pasos siguientes para el "paquete de Bali"

Algunas preguntas que están por responder serán: cómo incorporar exactamente el acuerdo sobre facilitación en los Acuerdos abarcados de la OMC; cuánto demorará el proceso de ratificación para que el acuerdo entre en vigor –algunos delegados sugieren que dicho proceso podría tomar al menos dos años; y cómo y en qué momento los países en desarrollo decidirán usar la nueva flexibilidad sobre reservas alimentarias comprendidas por el paquete de Bali.

Capítulo siguiente para Doha

La declaración contempla una sección que habla de una agenda post-Bali para la organización y que se enfoca en cómo reactivar el resto de las negociaciones de la Ronda Doha.

Los asuntos que no se abordaron con detalle "se reanudarán, en los Comités o Grupos de Negociación pertinentes de la OMC".

Se precisa que "el programa de trabajo se elaborará de una manera compatible con las orientaciones que impartimos en nuestro octavo periodo de sesiones, lo que incluye la necesidad de examinar formas que permitan a los miembros superar los obstáculos más graves y cruciales".

Se afianzan los lazos entre Brasil y Francia

Tras la visita del Presidente de Francia, Francois Hollande, a su par brasileño, Dilma Rousseff, se destacó la profundidad y la fortaleza de las relaciones entre las partes.

En la reunión de la segunda semana de diciembre, Rousseff destacó que "Francia y Brasil mantienen una cooperación cuyo contenido, alcance y profundidad la convierten única, sobre todo en las áreas de defensa y tecnología de alto desempeño."

La visita del mandatario francés estuvo acompañada de un grupo de empresarios de industrias estratégicas. Al respecto, Hollande señaló que existen grandes ambiciones para duplicar los intercambios comerciales en los siguientes años. Según Hollande, el segundo eje de la alianza bilateral es ampliar las relaciones económicas y comerciales.

Asimismo, se resaltó la conveniencia de continuar con las negociaciones del TLC Mercosur-UE y se enfatizó la convergencia de ambas naciones en los grandes problemas internacionales.

Evalúan unión aduanera centroamericana

A mediados de este mes se reunieron en Panamá los ministros de la integración económica centroamericana con el objeto de evaluar los avances de la unión aduanera.

De acuerdo a Panamá, que concluye su presidencia Pro Tempore, se ha avanzado en este semestre en la definición de los reglamentos técnicos que serán aplicados en la armonización de los procedimientos de profundización del comercio regional.

No obstante, el ministro panameño de comercio e industrias, Ricardo Quijano, señaló que aún quedan por evaluar algunos reglamentos en materia sanitaria, farmacéutica y lácteos, entre otros temas más susceptibles.

Asimismo, se concretaron progresos en relación a la incorporación de Panamá al subsistema económico regional y en relación a la entrada en vigencia e implementación del Acuerdo de Asociación con la UE.

El Consejo de Ministros se reunirá el próximo 15 de enero en Tegucigalpa, Honduras, para ponderar los últimos detalles de la unión aduanera.

Novedades

Puentes recomienda en esta sección algunas nuevas publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional, con implicaciones también para América Latina.



Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial

Osvaldo Rosales, Alicia Frohmann, Tania García-Millán y Sebastián Herreros de la Cepal examinan el surgimiento y el desarrollo en las últimas décadas de nuevos espacios económicos a través de las negociaciones "megarregionales".

Se espera que esta forma de negociación tenga en los próximos años un peso cada vez más superlativo en la definición de las reglas políticas de comercio mundial. Después de un estudio de las negociaciones transatlánticas y transpacíficas, el trabajo se enfoca en América Latina y el Caribe. Concluye que el megaregionalismo acentúa el desafío existente de la integración en la región para profundizar su inserción económica internacional.

<http://bit.ly/1c1uCjv>



Los efectos en América Latina del comercio con la República Popular China

Las relaciones comerciales entre China y América Latina lograron un crecimiento sin precedentes durante los años 2000. Sin embargo, este incremento no solo conllevó beneficios, sino que además implicó la profundización de un patrón comercial basado en el intercambio de materias primas por productos industriales.

En este estudio, Gonzalo Gighino destaca que la naturaleza y las características de los intercambios operan sobre una "reprimarización" del patrón comercial, lo que afecta negativamente a las economías de la región. El autor que escribe para Flacso argumenta también que la falta de política exterior hacia el gigante asiático crea una dependencia que afecta a los países de la región de manera muy dispar.

<http://bit.ly/1gBzx5Y>



Removing Trade Barriers on Selected Renewable Energy Products in the Context of Energy Sector Reforms

Removiendo barreras comerciales en productos seleccionados de energía renovable en el contexto de las reformas del sector energético.

Basado en los resultados de un modelo de equilibrio general calculable, este trabajo analiza los efectos de políticas comerciales sobre variables ambientales y económicas tales como las importaciones y exportaciones, las emisiones de carbono, los precios de la electricidad y de la energía y la generación de empleo e ingresos.

Tras el estudio de los incentivos generados por varios escenarios de reducción de aranceles de importación y de requisitos de contenido local se demuestra la importancia de las reformas comerciales para promover un crecimiento sostenible y el comercio de equipamiento para la producción de energías renovables.

<http://bit.ly/1bYouQM>

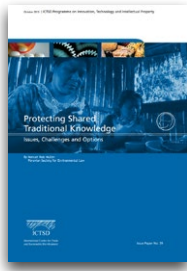


Implicancias de la transformación agrícola en el Mercosur: el caso de Uruguay

Como otros socios del Mercosur, Uruguay logró profundizar las ventajas comparativas en la producción agrícola en el plano internacional y ha registrado una explosión agrícola y agroindustrial sin precedentes.

El estudio de Ignacio Bortoluzzi para Flacso estudia el fenómeno regional y uruguayo en el contexto económico y agrícola global. El informe examina la transformación agrícola y la evolución del comercio exterior de este país en los últimos años. En las conclusiones se aborda el rol de la región en el debate internacional conocido como "la maldición de los recursos naturales".

<http://bit.ly/1e2xmrj>



**Protecting shared traditional knowledge
Protección del conocimiento tradicional compartido**

La difusión y el acceso al conocimiento tradicional compartido en las comunidades y más allá de las fronteras nacionales es más una práctica constante y no la excepción. No obstante, es un área en la que las políticas y soluciones legales todavía tienen que ser desarrolladas.

Este estudio de Manuel Ruiz Muller, de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, presenta las diversas aristas de este tema y su complejidad. Sugiere opciones para abordarlo con un enfoque especial en las negociaciones del Comité Intergubernamental sobre Propiedad Intelectual y Recursos Genéticos, Conocimientos Tradicionales y Folclore de la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual.

<http://bit.ly/19efNRz>



**Working together: how to make trade contribute to climate action?
Trabajando juntos: ¿cómo hacer que el comercio contribuya a la acción climática?**

Los lazos complejos entre el comercio y el cambio climático son cada vez más reconocidos. Varios ejemplos tales como el comercio de derechos de emisión, medidas fronterizas de mitigación y el etiquetado de la huella de carbono corroboran las implicaciones de las políticas climáticas para el comercio y el derecho económico.

En ese orden de ideas, este trabajo explora la sinergia y la potencial cooperación entre los regímenes de comercio y de cambio climático. Rafael Leal-Arcas estudia cómo la regulación del comercio podría incrementar la mitigación del cambio climático y analiza en qué medida las regulaciones climáticas actuales podrían restringir el comercio. El texto breve busca entender cómo una gobernanza más integrada volvería las políticas comerciales y climáticas más constructivas.

<http://bit.ly/18QU5Q6>

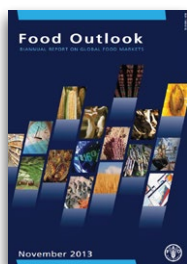


Foro de arbitraje en materia de inversión: tendencias y novedades

Este libro, de la biblioteca jurídica virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, estudia la importancia de la creación de un foro de arbitraje en materia de inversión para México y la región de América Latina.

Entre otros temas, diversos autores de Europa, América del Norte y América del Sur estudian el impacto social del TLCAN para México, analizan los estándares del GATT y de la OMC, los Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones y sus cláusulas, los contratos gubernamentales y la problemática de los fondos de inversión.

<http://bit.ly/1kuS1T4>



**Food Outlook 2013 Bi annual Report on Global Food Market
Perspectivas alimentarias 2013. Informe bianual sobre los mercados mundiales de alimentos**

La publicación semestral de las perspectivas alimentarias de la División de Comercio y Mercados de la FAO realizada en el marco del sistema mundial de información y alerta analiza los factores que afectan a los mercados mundiales de productos alimentarios.

Esta edición destaca que en los últimos años los mercados se han vuelto más equilibrados y los precios menos volátiles. El nivel global de importaciones tiende a disminuir. Frente a esta tendencia se oponen por ejemplo los mercados de cereales y azúcar con una clara disminución de las importaciones respecto a los mercados de productos lácteos, pescados o carnes, los cuales se mantienen firmes. El informe incluye una síntesis, evaluación e indicadores de mercado y estudios sobre las principales políticas alimentarias con una sección especialmente dedicada a la propuesta del G-33 sobre seguridad alimentaria.

<http://bit.ly/1f3lthN>

SIGA EXPLORANDO EL MUNDO DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE CON LA RED BRIDGES DE ICTSD

PONTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible para el mundo de habla portuguesa- *Idioma portugués*
www.ictsd.org/news/pontes

BIORES

Análisis y noticias sobre comercio y ambiente para una audiencia global- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una perspectiva del desarrollo sostenible- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible para el mundo de habla china- *Idioma chino*
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo con enfoque en los países del CEI- *Idioma ruso*
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible con énfasis en África- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible con énfasis en África- *Idioma francés*
www.ictsd.org/news/passerelles



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

La producción de PUENTES es posible gracias al apoyo generoso de todos nuestros donantes, que incluyen:

DFID – Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido

SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional

DGIS – Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dinamarca

Ministerio de Relaciones Exteriores, Finlandia

Ministerio de Relaciones Exteriores, Noruega

Ausaid, Australia

PUENTES también recibe contribuciones en especie de nuestro socio colaborador y de los miembros del Consejo Editorial.

PUENTES recibe publicidad pagada y patrocinios para apoyar el costo de la publicación e incrementar su impacto a nivel global y en Latinoamérica. La aceptación de las propuestas queda a discreción de los editores. Las opiniones expresadas en los artículos firmados de PUENTES son responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de ICTSD.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/) de Atribución-NoComercial-SinObraDerivada 3.0.

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

