

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 16, NÚMERO 10, DICIEMBRE 2015



Acuerdos plurilaterales toman la delantera

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO
¿Qué sigue después del TPP?

ENTREVISTA
Conversando con Magali Silva, Ministra de Comercio Exterior y Turismo de Perú

PAÍSES MENOS ADELANTADOS
¿Qué está en juego para los PMA en la Ministerial de Nairobi?



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 16, NÚMERO 10, DICIEMBRE 2015

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
Juan Martín Cava

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/>

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

4 ¿Qué sigue después del TPP?

Deborah Elms

ENTREVISTA

8 "Perú considera que el sistema multilateral del comercio es y seguirá siendo la base de las relaciones comerciales internacionales"

Magali Silva

PAÍSES MENOS ADELANTADOS

14 ¿Qué está en juego para los PMA en la Ministerial de Nairobi?

Nicolas Imboden

REPORTAJE ESPECIAL

17 El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y el camino hacia su entrada en vigor

Juan Martín Cava

PROPIEDAD INTELECTUAL

21 Empaquetado genérico para el tabaco: interés público frente a derechos individuales

Carolina Sepúlveda

26 Sala de prensa

28 Publicaciones sugeridas

Acuerdos plurilaterales toman la delantera



La Organización Mundial del Comercio (OMC) logró producir un Acuerdo sobre Facilitación del Comercio en 2013, el primer acuerdo multilateral de comercio desde el establecimiento de la organización en 1995, pero no ha podido superar el punto muerto en el que se encuentra y que, incluso, ha dado pie a declarar sin exageraciones la muerte de la Ronda Doha.

Plazos sucesivos incumplidos desde 2005, cambio de prioridades de los grandes jugadores del comercio internacional, robustos contrapesos, entre otros factores, han dificultado la entrega de resultados ambiciosos y contundentes a favor del desarrollo y del comercio internacional.

En este panorama, adverso para el multilateralismo comercial, las iniciativas plurilaterales han adelantado el camino y sumado cada vez más seguidores, particularmente por su mayor capacidad de respuesta.

Algunas de estas negociaciones, tales como el Acuerdo de Asociación Transpacífico, el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión y la Asociación Económica Integral Regional, surgieron y se desarrollaron lejos del sistema multilateral de comercio y sus ventajas solamente serán aplicables para sus integrantes, aunque los efectos impacten a todos.

Otras, en cambio, como el Acuerdo sobre Comercio de Servicios, el Acuerdo sobre Bienes Ambientales y la extensión del Acuerdo sobre Tecnología de Información, se están negociando en mayor o menor medida al amparo de la OMC y en algunos casos tienen la intención de multilateralizar sus efectos una vez que sean concluidos.

Las funciones de monitoreo y administración de los acuerdos abarcados, así como la solución de diferencias de la OMC se mantienen vigentes y activas, pero, ¿se mantendrán relevantes si el eje negociador multilateral perece? ¿Está condenada la OMC a la obsolescencia, si no ahora en los años siguientes cuando la implementación de nuevas normas del comercio internacional supere a las normas multilaterales? ¿Se adaptará la OMC a una nueva realidad donde más que ser líder siga las normas de iniciativas plurilaterales?

Los ministros de comercio tienen la oportunidad de reavivar el entusiasmo de Bali de 2013 en la Conferencia Ministerial que se celebra este mes en Kenia. Hay un paquete con potenciales resultados en agricultura, países menos adelantados y normas, aunque las probabilidades de éxito son menos que limitadas.

Los ministros tienen el compromiso de decidir qué rumbo quieren tomar en el sistema multilateral de comercio del cual son parte. Esto implica asumir costos, pero también abrazar oportunidades. La Conferencia de Nairobi parece una excelente ocasión para tomar las riendas de un sistema que exige responsabilidad por parte de sus miembros.

El equipo de Puentes.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

¿Qué sigue después del TPP?

Deborah Elms

Los 12 países parte del TPP publicaron la versión final del acuerdo el 5 de noviembre de 2015. Para los países miembros, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, EE.UU. y Vietnam, el proceso pasó a la ratificación nacional de los textos y a los calendarios que permitirán que el acuerdo entre en vigor.

La extensión de los textos y de las obligaciones específicas asociadas al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es de miles de páginas, por lo que no es sencillo hacer una rápida evaluación del acuerdo. Sin embargo, en términos generales, el TPP presenta amplios beneficios para sus miembros. Los aranceles desaparecerán para la mayoría de los productos y, para el resto, en un periodo de entre tres y cinco años. Lo anterior incluye contundentes reducciones arancelarias para los productos agrícolas que, comúnmente, suelen quedar fuera de los acuerdos comerciales.

No obstante lo anterior, los mayores beneficios del TPP pueden encontrarse en las considerables obligaciones en servicios e inversión. Los miembros se comprometieron a abrir sus mercados a los demás, sorprendentemente con muy pocas excepciones.

El TPP también incluye nuevas obligaciones en áreas como los derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia y medidas sanitarias y fitosanitarias. Varios de los miembros acordaron abrir los mercados públicos por primera vez. El apartado de comercio electrónico también resultó ser una nueva área de cobertura. Y casi todo el acuerdo, incluso los capítulos sobre medio ambiente y trabajo, quedó sujetos a la solución de diferencias.

El origen del TPP

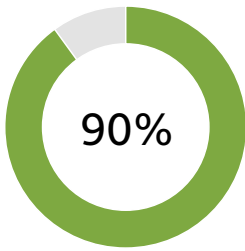
En 2005, Singapur, Nueva Zelanda, Chile y Brunéi cerraron el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica o P4. Con este se pretendía demostrar a la comunidad del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) que un acuerdo comercial entre economías pequeñas y abiertas podría ser valioso.

A fines de 2008, el P4 creció con la participación de Estados Unidos (EE.UU.), Australia, Perú y Vietnam. Las charlas sobre lo que luego pasó a ser el TPP arrancaron en marzo de 2010 y conforme avanzaban las negociaciones, el número de miembros creció gracias a la unión de más economías APEC: Malasia, Canadá, México y Japón.

El TPP representa una dramática separación de muchos acuerdos asiáticos. Más que enfocarse en reducciones arancelarias para los bienes, además de unos cuantos servicios y liberalización de inversión, las partes que integran el TPP se propusieron fijar una amplia serie de obligaciones para lidiar con las barreras a las que se enfrentan las compañías.

Los textos que conforman el acuerdo, publicados en noviembre de 2015, incluyen treinta capítulos y más de 1.200 páginas de normas y compromisos, además de casi 5.000 páginas de obligaciones individuales de cada país, calendarios y más de 100 cartas paralelas entre varios de los integrantes.

Si bien es cierto que la longitud del texto no es sinónimo de obligaciones de calidad, la amplitud del material aporta un registro visual de la precisión con la que los delegados de las 12 partes intentaron definir las peticiones que podrían y están dispuestos a realizar. Casi todo el acuerdo depende de un fuerte sistema de solución de diferencias, lo que genera confianza de que las disposiciones terminarán implementándose tal y como se plantearon por los Gobiernos.



de las líneas arancelarias del TPP desaparecerán cuando entre en vigor. Logro no menor si se toma en cuenta que algunas presentaban aranceles cercanos al 40%.

Compromisos firmes

Los miembros deben ahora estudiar con detenimiento los textos y calendarios para entender cómo es que el acuerdo podría ayudar o perjudicar a sus compañías. La evaluación de los beneficios de un acuerdo tan extenso tomará tiempo y esfuerzo.

No solo los países miembros del TPP deben reflexionar sobre las implicaciones de este ambicioso acuerdo comercial. Aquellos que no forman parte del mismo, aquellos que se encuentran lejos, también podrían enfrentarse a cierta presión competitiva una vez que el acuerdo entre en vigor.

El TPP siempre se ha promocionado como un acuerdo "de altísima calidad, de primer nivel, del siglo XXI". Sin embargo, la alta complejidad y las excepciones a diversas disposiciones del acuerdo minimizan tan radical afirmación y empañan el panorama general que, en realidad, es más alentador de lo que se pensó en un principio.

Para evaluar el TPP es necesario llevar a cabo un análisis comparado con otros acuerdos comerciales. Para algunos acuerdos asiáticos, por ejemplo, el TPP es bastante revolucionario. La amplitud y profundidad de sus obligaciones resultan extremadamente importantes. El TPP establece nuevas obligaciones de acceso a mercados, como al sensible mercado agrícola. También ofrece reglas en áreas en las que en el pasado muchos acuerdos asiáticos no entraban, como nuevas reglas para servicios financieros y servicios en general, además de disposiciones para comercio electrónico, mercados públicos, transparencia, competencia, normas, medio ambiente y trabajo.

Obligaciones específicas

Las obligaciones específicas para el acceso a mercado que los miembros alcanzaron son igual de importantes que las normas. El 90% de las líneas arancelarias, por ejemplo, desaparecerán cuando el acuerdo entre en vigor. De hecho, algunas de estas líneas presentaban aranceles sustanciales de entre 20% y 40%, e incluso más. El resto irá desapareciendo en el corto plazo.

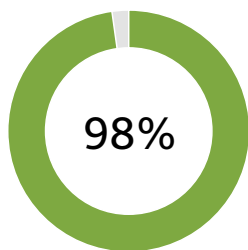
El TPP deberá abordar el escalamiento arancelario que suele evitar que los productores avancen hacia procedimientos de mayor valor, especialmente para alimentos y productos de consumo. Una vez que los aranceles se hayan eliminado, el impacto se sentirá en todos los artículos de la cadena de valor, entre ellos materias primas, piezas y componentes.

Los calendarios de servicios e inversión son impresionantes, pues apenas contienen restricciones. Este es el caso incluso para miembros como Vietnam y Malasia que han tenido que ajustarse al uso de listas negativas por primera vez. Vietnam, por ejemplo, presentó menos de cuarenta reservas, dejando todo abierto a la competencia del TPP.

Algunas de las desviaciones restantes no deberían preocupar a la mayoría de los proveedores de servicios o inversionistas. Vietnam conservó una serie de restricciones en parques de diversiones, mientras que Japón estableció reservas para varios sectores con pocas probabilidades de interés como servicios notariales, escribano judicial y administrativo e inspectores de casas y terrenos. Cualquier cosa que no esté programada queda automáticamente abierta para las compañías de inversionistas y prestadores de servicios del TPP.

El acuerdo, sin embargo, no es perfecto. No todos los aranceles desaparecerán. Muchos bienes agrícolas sensibles quedarán incrustados con complejos esquemas de contingentes arancelarios. Sigue siendo una pesadilla conseguir entrada para productos textiles a EE.UU. Sin embargo, para las compañías de los Estados miembros, incluso las disposiciones imperfectas pueden ofrecer nuevos y significativos accesos a mercado.

El Gobierno de Vietnam resaltó, en una conferencia de prensa celebrada el pasado 10 de noviembre, que muchos productos de exportación que les interesan a las empresas vietnamitas se enfrentarán a reducciones arancelarias, entre ellos una variedad de productos agrícolas, pesqueros, textiles, de calzado, electrónicos y de caucho.



de las exportaciones de Perú a Vietnam podrían ser beneficiadas por las reducciones arancelarias que Vietnam acordó en el acuerdo TPP.

Los anacardos, lichis y frutas de dragón todavía pagan aranceles para entrar a Perú, pero bajarán del 9% actual a cero cuando el acuerdo entre en vigor. El arancel peruano sobre zapatos deportivos (aunque no sobre otro tipo de calzado) pasará de 17% a cero. Estas son reducciones que serán importantes para las empresas y los agricultores vietnamitas. A cambio, Vietnam acordó eliminar aranceles en 66% de sus líneas, entre ellas sectores clave como salmón, caballa, atún y aceite de pescado. Se espera que este tipo de reducciones beneficie hasta el 98% de las exportaciones de Perú a Vietnam.

En general, Perú gana acceso a mercado con Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam. México, por su parte, gana acceso en Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam. En el caso de Chile, si bien es mínimo lo que obtiene en acceso a mercado, aún puede beneficiarse debido a la acumulación de origen con las 12 economías.

De acuerdo a lo anterior, el TPP debería proveer importantes nuevas fuentes de crecimiento económico en sus integrantes en tiempos en los que se reduce la demanda por el comercio global. Las empresas deberían comenzar a trabajar con las cadenas de suministro para reestructurarlas y que tomen la mayor ventaja posible de los nuevos beneficios del TPP. Los mercados que antes no contaban ahora podrán cobrar importancia, ya que los cambios derivados del TPP pueden hacer que bienes y servicios sean competitivos en nuevos sectores.

Nuevas áreas

Las autoridades del TPP terminaron de negociar varios capítulos que rara vez o nunca figuran en acuerdos comerciales.

Las disposiciones para el comercio electrónico, por ejemplo, deberían cobrar importancia conforme pasa el tiempo. Si bien es cierto que muchos Gobiernos tienen unas cuantas normas relacionadas al comercio electrónico y los servicios vía internet, es probable que varias economías establezcan nuevas reglas y procedimientos. Con el TPP se asegura que los miembros permitan que el comercio electrónico siga creciendo y floreciendo.

De hecho, el acuerdo cuenta con una variedad de nuevas reglas para asegurar que la información fluya con libertad gracias a la disminución de restricciones en la ubicación de los servidores. El acuerdo ayuda a clarificar las disposiciones de contenido, prohíbe las solicitudes de códigos fuente para programas y asegura que los miembros no impongan aranceles a los productos digitales.

Quizá sea igual de importante el hecho de que el acuerdo incluye disposiciones en diversas secciones para facilitar el comercio electrónico a través de la aceleración y reducción de costos del movimiento de bienes a través de las fronteras, además de abrir mercados a los servicios.

En el capítulo sobre trabajo se establece que no se permite la movilización de personas (aunque el movimiento temporal queda cubierto bajo movilidad laboral), pero en su lugar incorpora obligaciones que se encuentran en la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo de 1998.

El capítulo sobre medio ambiente resulta ser un primer paso para lidiar con algunos temas ambientales importantes como la protección a la capa de ozono, la contaminación por barcos, la pesca y el comercio ilegal de especies en peligro de extinción.

Pasos siguientes

Barack Obama, actual presidente de EE.UU., ha dejado claro que pretende la aprobación de su Congreso lo más rápido posible, quizá para la primavera de 2016. Aunque los procedimientos nacionales de la mayoría de los países del TPP son relativamente sencillos, no sucede lo mismo con EE.UU.

Ambas cámaras deben ponerse de acuerdo en la legislación nacional necesaria para que el país cumpla con lo que pide el TPP. Basta con la mayoría de votos, pero conseguirla ha sido

un reto. Bajo las reglas de la Autoridad de Promoción Comercial o fast track, el Congreso puede aprobar o rechazar el acuerdo, pero no incluir cambios en él.

Para que el acuerdo entre en vigor se necesita la aprobación estadounidense, en tanto los negociadores crearon tres medios para activar el acuerdo. Primero, si los 12 miembros terminan con sus procedimientos nacionales en dos años, el acuerdo entrará en vigor 60 días después de que el último miembro haya aceptado su implementación. Sin embargo, si los 12 países no han aceptado el acuerdo antes de los dos años, el TPP podrá entrar en vigor de forma automática en 26 meses si al menos seis de los miembros representan el 85% de la participación del mercado, en la práctica EE.UU., Japón y otros cuatro miembros. Por último, si los procesos de aprobación se extienden más allá de lo establecido en los puntos anteriores, el TPP podría entrar en vigor sesenta días después de que el sexto miembro, por lo menos, termine los procedimientos nacionales de implementación.

Presiones competitivas para los países externos

Los países no miembros del TPP deberían estudiar cuidadosamente el acuerdo. Debido a que este podría conceder importantes beneficios a las empresas, muchas de ellas se someterán a reestructuraciones y se mudarán a nuevas áreas. Algunos de estos cambios afectarán a los países no miembros que han disfrutado por lo pronto de ventajas con miembros del TPP, como con productos que han recibido aranceles menores en esquemas preferenciales o de libre comercio. Por lo mismo, los países no miembros deberían pensar en reducir o eliminar obstáculos a nivel nacional que dificulten la competitividad.

Un ejemplo de los retos de competitividad para países no miembros es el hecho de que Japón haya aceptado reducir varios aranceles agrícolas importantes para las empresas del TPP. Esto incluye una reducción en la tasa de nación más favorecida del 11,9% sobre pollos enteros congelados de 0 a 6 años o bien sobre una amplia variedad de pescado que bajarían de 3,5% a 0 a partir de la entrada en vigor. Algunos tipos de cacahuates, por ejemplo, enfrentan una tasa arancelaria del 10% más el arancel de 617 yen/kg. Esta tasa desaparecerá para los socios del TPP cuando el acuerdo se implemente, así como las importaciones no ligadas a contingentes durante los siguientes seis a ocho años. Las empresas que no sean parte del TPP no contarán con ese acceso libre de aranceles.

Los debates sobre el TPP dejaron de ser teóricos. La publicación de textos y el movimiento hacia la conclusión de los procedimientos nacionales necesarios para su aprobación implica que las empresas y los países deben prepararse para un futuro que incluirá obligaciones extensas entre países que ya representan más del 40% del comercio global.

Es probable que los nuevos acuerdos megarregionales, como el TPP, la Alianza del Pacífico y la Asociación Económica Integral Regional coloquen al sistema comercial global en nuevas dificultades. Cada vez más, los países creen que pueden firmar acuerdos entre grupos más pequeños y con ideas similares. Sin embargo, a diferencia de muchos acuerdos bilaterales, los acuerdos megarregionales más recientes están destinados a ofrecer resultados de mayor relevancia comercial.



Deborah Elms
Directora Ejecutiva del Centro
Asiático de Comercio en
Singapur.

ENTREVISTA

“Perú considera que el sistema multilateral del comercio es y seguirá siendo la base de las relaciones comerciales internacionales”



Magali Silva
Ministra de Comercio
Exterior y Turismo de Perú.

El equipo de Puentes conversó con la ministra Silva a fin de comprender mejor el proceso de apertura comercial que Perú sigue, la presidencia pro témpore de la Alianza del Pacífico que su país sostiene, así como conocer su perspectiva sobre las negociaciones plurilaterales que toman la delantera y más detalles sobre la participación de Perú en el proceso de negociaciones comerciales multilaterales.

**¿Cuál es el estado actual del proceso de apertura comercial e integración de Perú?
¿Podría resumir los principales desafíos para los siguientes años?**

El Perú ha considerado que es prioritaria su inserción en la economía mundial, es decir su integración a la economía mundial, y nuestras importaciones y exportaciones están prácticamente cubiertas por la red de acuerdos comerciales suscritos con las principales economías en el mundo, con lo cual consideramos que el proceso de apertura comercial está consolidado en el Perú. No obstante, también consideramos que debemos seguir esforzándonos en tener nuevos acuerdos con otras economías que nos permitan diversificarnos. Asimismo, en el marco de la integración regional latinoamericana, el Perú participa activamente en la Comunidad Andina (CAN) y la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), habiéndose logrado importantes acuerdos que rigen la apertura comercial en bienes y servicios y en otros aspectos que coadyuvan a la integración comercial en materia de sanidad, transporte, obstáculos técnicos al comercio, facilitación del comercio, entre otros.

La Alianza del Pacífico se ha alzado como uno de los principales logros de sus cuatro economías fundadoras.

¿Qué sectores de Perú están avanzando con mayor celeridad en la integración económica con los demás miembros de la Alianza y cuál es la posición de las pymes y multilatinas en dicha dinámica?

Primero quisiera referirme a la suscripción del Primer Protocolo Modificadorio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (AP) realizada en el marco de la X Cumbre Presidencial en Paracas el 3 de julio pasado y a la reciente aprobación del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco por parte del Gobierno peruano, que tuvo lugar el 25 de noviembre, hechos que constituyen muestras claras de la voluntad política del Estado Peruano de continuar profundizando este esquema de integración económica y comercial.

Ahora bien, respecto a su pregunta, el Perú ha presentado avances importantes en materia de cooperación regulatoria, facilitación del comercio, ventanillas únicas de comercio exterior (VUCE), pequeñas y medianas empresas (pymes) e innovación.

En ese sentido, en materia de cooperación regulatoria, se suscribió el Acuerdo Interinstitucional de Cooperación entre las Autoridades Sanitarias de los países de la Alianza del Pacífico y se acordó un anexo sobre Cooperación Regulatoria en materia de Cosméticos que forma parte integrante del Primer Protocolo Modificadorio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP. Este anexo constituye uno de los desarrollos del capítulo de obstáculos técnicos al comercio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de

la AP. El próximo sector que será incluido en el segundo plan de trabajo en materia de cooperación regulatoria es el de suplementos alimenticios/dietarios.

Por otro lado, se ha trabajado en la identificación de productos agropecuarios en los que la Alianza tiene potencial exportador en la región y también se ha establecido el mecanismo que contribuirá a intercambiar información en materia de insumos agrícolas.

Otro sector destacable es el de facilitación del comercio donde se viene trabajando en la identificación de tiempos de despacho de mercaderías, de problemas o cuellos de botella en operaciones de comercio exterior y, además, en la publicación y mecanismos de intercambio de información. Asimismo, el sistema Exporta Fácil utilizado por el Perú es una herramienta importante para la simplificación de procedimientos aduaneros para las pymes.

De igual manera estamos trabajando en la implementación progresiva de la interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior con la finalidad de lograr procedimientos aduaneros más expeditivos.

En relación a la agenda de emprendimiento en el ámbito de las pymes de la AP, también venimos avanzando, y, en ese sentido, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha elaborado un estudio para promover la internacionalización y la inserción de la pymes en las cadenas globales de valor. Igualmente se viene analizando la viabilidad de un Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza, y estamos trabajando en la creación de la Red de Centros de Desarrollo Empresarial de la AP.

En el caso de innovación, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha hecho entrega del mapeo de Ecosistemas de Innovación de los cuatro países y un documento resumen con recomendaciones específicas. De otro lado, próximamente se aprobará un instrumento de Cooperación Técnica de corto plazo para proyectos consensuados por US\$ 360 mil con contrapartida de los países miembros, así como el proyecto de Bien Público Regional, con fondos del BID, por aproximadamente US\$ 1,4 millones para la construcción del ecosistema de innovación de la Alianza y se validará la agenda pública-privada entre los sectores público y privado. A todas estas iniciativas se suman acciones con Estados Observadores, entre ellos Reino Unido, Suiza y Estados Unidos (EE.UU.), y proyectos específicos de innovación encargados a los países de la AP.

En este punto quiero resaltar el apoyo de entidades financieras internacionales como BID, OCDE y Corporación Andina de Fomento para la puesta en marcha de diversos proyectos de cooperación. A ello quisiera agregar la evaluación que venimos realizando los países de la Alianza para definir un relacionamiento de carácter comercial entre la AP y Nueva Zelanda.

Respecto al papel de las pymes y multilatinas, las micro, pequeñas y medianas empresas son las mayores generadores de empleo en los Estados Miembros de la AP, sin embargo, aún mantienen una muy moderada contribución al producto interno bruto de los mismos. A pesar de ello, mantienen un alto potencial de desarrollo a través de mecanismos como las compras públicas en los Estados Miembros, así como un alto potencial de crecimiento por fuera de los países de la Alianza en la medida que se logre su participación en las cadenas globales de valor. Finalmente, reconocemos que las pymes son promotoras de la reconversión productiva de la AP hacia negocios que generan un mayor valor agregado, con trabajadores mejor calificados y puestos de trabajo mejor remunerados.

¿Es factible pensar en el corto o mediano plazo en lograr la libre circulación de personas, más allá de "personas de negocios y tránsito migratorio", con todo lo que ello implica en los mercados laborales?

En el tema de movilidad de personas se ha logrado la supresión de visas de negocios entre los países de la Alianza y se ha suscrito el Acuerdo Interinstitucional para un Programa de Vacaciones y Trabajo para estudiantes de pregrado y eventualmente posgrado. De igual forma se están desarrollando mecanismos progresivos para la implementación de la visa

de la Alianza del Pacífico. Sin embargo, el elemento clave para lograr la libre movilidad de personas es el establecimiento de la Plataforma de Intercambio de Información Inmediata para la Seguridad Migratoria de la AP.

En ese sentido, debemos destacar los importantes avances alcanzados en la implementación de dicha Plataforma. Al respecto, la fase 1 (conectividad) se encuentra lista entre Colombia y México, mientras que entre Chile y Perú ya se han realizado pruebas exitosas. De esta manera, ya estaríamos próximos a iniciar la fase 2 la cual requiere la implementación de una infraestructura tecnológica robusta que a su vez demandará la asignación de recursos por parte de los países AP.

Esto, definitivamente, constituye un gran reto para la Alianza: alcanzar la movilidad plena para la prestación transfronteriza de servicios profesionales. Por lo pronto, estamos realizando consultas con determinados colegios profesionales de la AP que podrían tener intereses y posiciones más definidas, como por ejemplo el Colegio de Arquitectos e Ingenieros. Finalmente, estamos trabajando en la elaboración de un proyecto para un estudio cualitativo de las regulaciones nacionales.

¿Qué oportunidades se abren de acercamiento entre la Alianza del Pacífico y Mercosur ahora que la dirección económica de Brasil y Argentina podría estar cambiando?

En lo que concierne al relacionamiento de la AP con el Mercosur, se han establecido coordinaciones y acercamientos iniciales para poder identificar aspectos, foros o plataformas para posibles desarrollos temáticos.

Cabe señalar que si bien algunos países mantienen una presencia política y económica importante al interior de los bloques en los que participan, la posición de dichos bloques frente a terceros es definida por el consenso de los países que los integran, como es el caso de la AP, cuyas decisiones se basan en el principio del consenso de sus Estados Miembros.

Acaba de concluirse la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) donde justamente participan México, Chile y Perú, también miembros de la Alianza.

¿Cuáles son las principales ganancias para Perú en esta negociación, tanto en acceso a mercado como en desarrollo de normas?

El Perú ganará en muchos aspectos cuando el TPP entre en vigencia. Obtendremos acceso preferencial a cinco nuevos mercados con los cuales no tenemos tratados de libre comercio (TLC): Australia, Nueva Zelanda, Malasia, Vietnam y Brunei Darussalam. Se ha calculado un incremento potencial de nuestras exportaciones no tradicionales a estos nuevos mercados por US\$ 2.250 millones básicamente en frutas, hortalizas, textiles y granos andinos.

Asimismo, con el TPP mejoraremos el acceso preferencial con aquellos países con los que ya contamos con acuerdos bilaterales, por ejemplo con Japón y Australia. En el caso de Japón únicamente, son más de 1.000 líneas arancelarias que estaban excluidas en el acuerdo bilateral y que ahora contarán con acceso preferencial, principalmente en el sector agrícola y pesquero.

En adición a estas ganancias arancelarias, el TPP es beneficioso para el Perú por las oportunidades que ofrece a las pymes de acceder a las cadenas globales de valor. La acumulación de origen permitirá que las empresas peruanas importen y provean insumos desde y hacia cualquiera de los otros 11 países del TPP con preferencias arancelarias.

En cuanto al desarrollo de normas, al haber negociado e implementado un acuerdo comercial relativamente reciente con EE.UU., el Perú tendrá que desarrollar pocas normas para implementar el TPP. Sin embargo, las ganancias por la normativa acordada en el TPP se derivarán del hecho de que los demás países miembros, como Vietnam o Malasia, tendrán que cumplir con estándares que el Perú ya aplica en materia laboral, ambiental y de empresas del Estado.

¿En qué áreas Perú esperaba resultados diferentes?

Estamos satisfechos con el resultado de la negociación. En todo proceso de negociación es natural que ninguna Parte obtenga el 100% de sus intereses. Tal vez un resultado ideal hubiese sido que el TPP no tuviese cuotas para el ingreso de productos agrícolas o líneas excluidas en el sector agrícola. Sin embargo, estos tratamientos han sido minimizados al máximo y el TPP ofrece un acceso real en todos los mercados participantes y para prácticamente todo el universo arancelario.

Hace no más de un mes, Margaret Chan, directora general de la Organización Mundial de la Salud, advirtió que el TPP podría limitar la disponibilidad de medicamentos asequibles a sus miembros. ¿En qué situación se encuentra Perú al respecto?

No hay razón alguna para pensar o adelantar que el TPP encarecerá o afectará el acceso a los medicamentos y los tratamientos médicos en el Perú. Una pista sobre el futuro desenvolvimiento de este rubro la brinda lo ocurrido tras la firma del TLC con EE.UU., circunstancia en la que también se auguraron los peores horizontes para los precios y el acceso de la población a los medicamentos en el Perú. Sin embargo, el referido TLC, que entró en vigor en 2009, no tuvo efectos negativos sobre el acceso o precios de los medicamentos. De hecho, la oferta de medicamentos en el mercado interno se ha incrementado en los últimos años. Según datos del IMS Health, empresa líder en información global sobre la industria de la salud, el mercado farmacéutico retail peruano creció 35% entre 2010 y 2014. Además, según cifras obtenidas del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), mientras entre 2010 y 2014 la inflación aumentó 3,3% por año, los precios de los productos medicinales y farmacéuticos solo crecieron 2,8%.

Si bien el TPP contiene disposiciones sobre propiedad intelectual y salud pública, estas no solo se refieren a obligaciones sino también a flexibilidades que podrán ser utilizadas por los miembros en caso de presentarse la necesidad. Además, el Perú es un país comprometido con el aseguramiento del acceso a medicamentos de su población por lo que al margen del TPP viene desarrollando medidas para asegurar el acceso a los medicamentos por parte de la población.

¿Cuáles son los grandes desafíos que plantea la ratificación del acuerdo TPP en la economía peruana y cómo se reflejarán en su sociedad?

Como ya se mencionó, el Perú tuvo la ventaja de llegar a la negociación del TPP con un acuerdo de última generación ya implementado: el TLC con EE.UU. Por lo tanto, el esfuerzo de implementación del TPP para el Perú será mucho menor al esfuerzo que deban hacer otros miembros del acuerdo.

Sin embargo, hay elementos que el Perú deberá implementar, como la protección de datos de prueba para productos farmacéuticos de origen biológico.

Las negociaciones megarregionales están tomando la delantera en los procesos de apertura e integración por encima del sistema multilateral de comercio.*¿Qué impactos prevé Perú a raíz de los acuerdos como el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) y cómo podrían abordarse?*

El Perú considera que el sistema multilateral del comercio es y seguirá siendo la base de las relaciones comerciales internacionales puesto que este permite que los flujos comerciales se realicen sin distorsiones ni desviaciones, además de que se aplican bajo el principio de no discriminación. Sin embargo, conscientes de que en la práctica las negociaciones multilaterales tardan mucho en avanzar, como un *second best* el Perú participa activamente en las negociaciones de los mega-acuerdos, que contienen un menor número de miembros y diferentes intereses permitiendo avanzar a una velocidad mayor que en el ámbito de la OMC. Esto se ha visto reflejado con la reciente culminación de las negociaciones del TPP, que como otros mega acuerdos ha incorporado nuevos temas a la agenda comercial.

Para el Perú el TTIP no es de preocupación, puesto que contamos con acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea. En el caso del RCEP, la situación es similar pues

el Perú cuenta o está encaminado a negociar acuerdos comerciales con la mayoría de miembros de ese bloque, lo que minimiza el riesgo de desviación de nuestros flujos de comercio e inversión.

La Décima Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) está por celebrarse en Nairobi, Kenia, con pocas posibilidades de resultados positivos.

¿Cómo se presenta Perú a este encuentro: con qué expectativas y con qué oferta?

El Perú mantiene las prioridades y ambición establecidas desde inicios de la Ronda Doha como se ha reflejado en todos estos catorce años de negociación y como se ha ratificado en los diversos encuentros ministeriales en la OMC así como en otros foros como el caso del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC). Ante el lento avance de las negociaciones, para Nairobi se presenta con propuestas técnicas sobre la mesa, trabajadas en estrecha coordinación con los sectores, que reflejan la prioridad que el país le otorga al sistema multilateral de comercio como la base de las relaciones comerciales internacionales.

En efecto, en octubre presentamos una propuesta de Decisión Ministerial con el fin de establecer disciplinas para la eliminación de los subsidios pesqueros otorgados tanto a las actividades pesqueras que causen sobrepesca, como a las embarcaciones que realicen pesca ilegal, no declarada y no reglamentada. Nuestra propuesta busca además mejorar las disposiciones de transparencia de las notificaciones en la OMC de programas pesqueros. Un elemento importante en esta propuesta es el trato especial y diferenciado para la pesca artesanal, como un elemento crucial para la seguridad alimentaria, el desarrollo de las comunidades locales y la reducción de la pobreza.

En el caso de la exportación de productos agropecuarios, el Perú no otorga subvenciones, lo que nos permite tener una posición ambiciosa que ha sido reflejada en el ámbito multilateral a través de nuestra participación en el Grupo Cairns y en el G20 de las negociaciones agrícolas en OMC. Por ello, junto a varios países hemos presentado una propuesta en el ámbito de competencia de las exportaciones, que busca la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas de los países desarrollados para el 2018 y en el caso de los países en desarrollo para el 2021, así como mayores disciplinas a las medidas de efecto equivalente como la ayuda alimentaria, los créditos a la exportación, garantías y programas de seguro.

Finalmente y no menos importante, como manifesté en la última Cumbre de APEC hace unas semanas en Manila, es nuestra prioridad que se incluya en las negociaciones multilaterales la protección de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas en el sistema de propiedad intelectual, por lo que hemos presentado una propuesta para que en las negociaciones post-Nairobi se agregue el tema de la divulgación obligatoria del origen de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales en las solicitudes de patentes, así como una referencia al consentimiento informado previo y al acceso y a la participación en los beneficios.

¿Es Perú parte de la posición que plantea que hay que finiquitar la Ronda Doha y empezar de cero o continuar con ella?

El Perú apoya la continuación de un trabajo post-Nairobi para el Programa de Doha para el Desarrollo. Los países en desarrollo como el Perú necesitan de los compromisos que solo pueden lograrse en el ámbito multilateral y que son parte de esta Ronda como los relacionados a propiedad intelectual, subsidios a la pesca y agricultura antes mencionados. En la Ministerial de Bali, con la aprobación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, los ministros demostramos que la capacidad negociadora y la posibilidad de llegar consensos sigue presente en la OMC. Es un trabajo largo, que requiere de mucha paciencia y de un compromiso técnico y político e involucra a una gran cantidad de países, pero que trae beneficios globales que beneficiarán no solo al Perú sino a todas las economías del mundo y a los agentes que participan en el comercio internacional.

¿Cuál es la situación interna de Perú respecto a la ratificación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio?

Nuestro país se encuentra realizando el proceso de perfeccionamiento interno para la ratificación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio. Esperamos culminar este proceso prontamente.

¿Cuál es la posición de Perú sobre la ampliación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA)?

El Perú es parte de dicho acuerdo desde 2008, y nuestros compromisos en materia de reducción arancelaria en el acuerdo ya se encuentran 100% implementados. No hemos formado parte de las negociaciones para la expansión del Acuerdo denominado ITA 2. En la segunda mitad de este año tomamos conocimiento de la nueva cobertura de líneas arancelarias por lo que nos encontramos en un proceso de análisis técnico y detallado de cada partida arancelaria con los diferentes sectores involucrados.

¿Qué opinión tiene Perú sobre los acuerdos plurilaterales en negociación como el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo sobre Bienes Ambientales?

Como señalé anteriormente, el Perú considera que el sistema multilateral del comercio es y seguirá siendo la base de las relaciones comerciales internacionales y reconoce que los acuerdos plurilaterales pueden ir más allá en ciertas disposiciones. Es por ello que hemos seguido una estrategia de apertura comercial que considera que los acuerdos comerciales regionales y plurilaterales se complementan con las negociaciones multilaterales, lo que a su vez permite una retroalimentación provechosa.

Con respecto al TISA, el Perú tiene una participación activa desde que se iniciaron las discusiones por esta iniciativa en el 2012, así como a lo largo de cada ronda de negociación realizada en Ginebra. Para el Perú, estas negociaciones no solo son importantes por el gran número de participantes (24 miembros incluyendo a la Unión Europea como bloque), sino por el objetivo final de los participantes de llevar este acuerdo al sistema multilateral de comercio.

Es de resaltar que el hecho de ser una negociación plurilateral con un número diferente y menor de miembros, permite avanzar a una velocidad mayor que en el ámbito de la OMC, lo que contribuye además a lograr acuerdos en diferentes temas. Este aspecto es de particular importancia en el caso de las negociaciones de servicios que siguen un formato altamente complejo; por ejemplo, no es lo mismo hablar de servicios de construcción que servicios de Internet. El Perú espera poder llevar el TISA a la OMC y que ello permita dinamizar las negociaciones a nivel multilateral.

Con relación a la negociación del Acuerdo sobre Bienes Ambientales, nuestra posición siempre ha sido clara en el ámbito multilateral respecto a nuestro interés en buscar la liberalización de bienes de la biodiversidad y de productos orgánicos como parte de esta negociación por sus probados beneficios ambientales. Conocemos que la lista que se viene discutiendo a nivel plurilateral se concentraría en bienes del sector industrial.

Perú está en el proceso de desarrollo e implementación de su Estrategia de Crecimiento Verde. ¿De qué manera su proceso de apertura comercial está aportando a dicho cometido? ¿Qué oportunidades comerciales y productivas se desprenden de esa Estrategia?

El Perú está elaborando una estrategia de crecimiento verde, cuyo proceso es liderado por el Ministerio del Ambiente.

PAÍSES MENOS ADELANTADOS

¿Qué está en juego para los PMA en la Ministerial de Nairobi?

Nicolas Imboden

Si la próxima Conferencia Ministerial de la OMC resultare un fracaso, los principales perdedores serán aquellos que, precisamente, no tiene responsabilidad en el actual bloqueo de las negociaciones: los PMA y África. Son estos quienes deben tomar la iniciativa y proponer soluciones difíciles de rechazar para así salvar a Nairobi y a un sistema inclusivo.

Cada vez hay menos consenso entre los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la razón de las actuales negociaciones. En lo único que sí parecieran estar de acuerdo es en que no será posible presentar los resultados obtenidos en Nairobi como uno de los logros del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD). Los principales temas, agricultura, acceso a los mercados para los productos no agrícolas, servicios y desarrollo no han generado mucho arrastre y, además, no hay acuerdo sobre cómo proceder.

Algunas de las principales potencias han señalado que no piensan volver a negociar teniendo como base el PDD. Argumentan que luego de quince años sin resultados consideran imposible llegar a un consenso sobre la base del actual mandato, que la situación comercial del mundo ha cambiado y que tanto el mandato como las negociaciones deben cambiar. De hecho, no son pocas las economías que prácticamente han abandonado el sistema multilateral inclusivo en favor de acuerdos exclusivos, como las meganegociaciones y los acuerdos plurilaterales.

Por su parte, algunos actores importantes como India y otros países emergentes han comenzado a boicotear las decisiones que se podrían tomar en Nairobi, prefiriendo una confrontación antes que aceptar de facto el abandono del PDD.

La mayoría de las delegaciones de la OMC no pretenden buscar un consenso general. No hay un sentido de urgencia, ni una crisis, ni se están haciendo los esfuerzos necesarios para salvar el sistema multilateral inclusivo mediante el establecimiento de un compromiso determinado. Algunos delegados parecen haber abandonado el sistema multilateral inclusivo para cambiar a formas más eficientes y exclusivas para promover sus intereses ofensivos; otros, lo han abandonado porque perdieron la fe en que las negociaciones puedan resultar en algo aceptable para ellos.

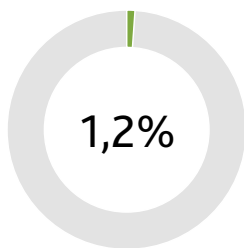
Ahora que se celebra el vigésimo aniversario de la OMC, existe un riesgo real de que las conversaciones en Nairobi sean un fracaso. Esto pondría en riesgo no solo el PDD, sino también la función de negociación de la OMC, reduciendo el rol del sistema de comercio inclusivo.

¿Qué significa para los PMA y qué pueden hacer al respecto?

El desacuerdo, que es básicamente el principal obstáculo rumbo a Nairobi, entre los grandes poderes económicos sobre la redistribución de sus derechos y obligaciones es lo que evita que se llegue a un consenso. Y, no obstante, serán los países menos adelantados (PMA) los que más sufrirán por tal discrepancia.

Sería inocente creer que el paquete de negociación de los PMA será efectivo si se dejan de lado los grandes temas. No obstante, lo que podrían esperar los PMA es una prueba pequeña, pero palpable, de que los demás miembros de la OMC toman en cuenta su petición de desarrollo.

La influencia de los PMA durante las negociaciones es limitada; aportan poco y cuentan con poco poder de negociación. Sin embargo, nunca han tenido ni volverán a tener tanta



fue la participación total de los PMA en el comercio mundial en 2013. (WTO)

fuerza política como ahora. Todos están de acuerdo, en principio, en que la primera Conferencia Ministerial de la OMC en África debe dejarles algo. El hecho de que dicha fuerza política se traduzca en acciones concretas dependerá en gran medida de los mismos PMA.

Debido a que las grandes potencias están más interesadas en la confrontación que en el consenso, la responsabilidad de formular compromisos recae en las manos de aquellos que tienen más que perder debido al estancamiento de las negociaciones.

Posible estrategia para Nairobi y para el futuro

Los intereses fundamentales de los PMA tienen dos aristas. Por una parte, estos deberían recibir pruebas tangibles de que otros miembros de la OMC toman en cuenta sus problemas. El clima general de las negociaciones, sin embargo, no permite que se encuentren soluciones. Es necesario y posible, por tanto, dar pequeños pasos en la dirección correcta, de manera limitada, pero relevante económicamente.

Asimismo, los PMA deben asegurarse de que los problemas no resueltos con respecto a su desarrollo sigan siendo uno de los principales objetivos de las negociaciones comerciales inclusivas, incluso si el PDD llegare a fracasar.

Al día de hoy, aun cuando son factibles de lograr, ambos objetivos se encuentran en peligro. Los PMA pueden y deben contribuir de manera proactiva a alcanzarlos y no ceder ante el reinante ambiente negativo.

El paquete de los PMA

Los miembros de la OMC parecen estar más interesados en definir lo imposible más que lo posible en el paquete de negociación de los PMA. Pareciera que las delegaciones se enfocan más en placebos –como “máximo empeño” (o *best endeavours*) y ayuda para el comercio– más que en verdaderos compromisos.

Los PMA ya han presentado sus legítimas peticiones y esperan una respuesta de aquellos socios que no han entrado aún al debate. Es claro que queda en manos de los PMA proponer pasos tentativos para resolver sus preocupaciones, pasos que sus socios no podrían rechazar de buena fe. Dichas propuestas son posibles para casi la totalidad de las solicitudes de los PMA.

Para el caso del algodón, la solución para el tema de los subsidios es aún lejana. No resulta práctico pedirle a Estados Unidos que reduzca los subsidios al algodón. Sin embargo, es posible pedirle a los principales actores del mercado algodonero internacional que den pasos pequeños, pero específicos en pos de una solución a los problemas que enfrentan los algodoneros de los PMA y de África.

Puede solicitarse a Estados Unidos que mantengan sus subsidios dentro de las cantidades calculadas por su propio comité presupuestario cuando aprobaron la Ley agrícola (*Farm bill*). China podría otorgar acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes (DFQF, por sus siglas en inglés) al algodón de los PMA y aceptar algún tipo de disposiciones para la gestión de sus reservas. India, por su parte, podría limitar la cantidad máxima de subsidios al algodón que le ha dado a sus algodoneros. Si bien lo anterior no zanja el problema del algodón, sí representaría una clara señal de que los miembros de la OMC están dispuestos a hacer algo por llegar a una solución.

Por otro lado, parece inalcanzable conseguir un 100% de DFQF en Nairobi. Sin embargo, las principales potencias podrían responder a peticiones específicas y económicamente relevantes para aumentar el número de productos que se benefician del DFQF. Queda en manos de los PMA llevar a cabo solicitudes específicas y enfocadas para las líneas arancelarias que se encuentren excluidas de los diferentes esquemas DFQF y de esquemas generalizados de preferencias.

La propuesta realista de los PMA sobre los principios que deben adoptar los Ministros en relación a las normas de origen no parece ser alcanzable como compromiso vinculante. No obstante, no puede tenerse como alternativa otra cláusula de máximo empeño. Firmar un compromiso donde los principios se adopten como mejores prácticas, con la consigna de que cada país miembro proponga e implemente medidas específicas que estén dispuestos a tomar para acercarse a las mejores prácticas dentro de un marco temporal y un sistema de seguimiento creíble podría ser un resultado útil y realista para Nairobi.

Finalmente, en cuanto a la exención de servicios, se espera que lleguen a Nairobi nuevas notificaciones al respecto y que haya un paquete de concesiones creíble que los ministros puedan incluir en sus declaraciones y decisiones. Podría introducirse en cualquier declaración un compromiso ministerial para entablar discusiones bilaterales con los PMA sobre la facilitación de procedimientos internos –como visado y certificaciones–, algo que normalmente niega el acceso al mercado el cual está teóricamente garantizado, y sería un paso adicional de utilidad.

El proceso post-Nairobi

Para los PMA, asegurar que se traten los temas no resueltos y que el proceso de negociación inclusivo dentro de la OMC se mantenga podría ser más importante que el contenido mismo. No es verosímil decir que las negociaciones seguirán su curso. De hecho, para revigorar un proceso creíble, los Ministros deben afrontar la realidad.

Por una parte, quince años de negociaciones sin llegar a un consenso general proporcionan un poderoso argumento para aquellos que dicen que el PDD está condenado al fracaso. Por otra parte, negociaciones que no reflejan la rápida evolución del comercio mundial durante estos años, tanto en términos de contenido (cadenas de valor, servicios), como de distribución (países emergentes) y arquitectura del comercio (meganegociaciones, acuerdos plurilaterales) no son atractivas. Dicho esto, reemplazar temas no resueltos, aunque todavía válidos, por nuevos asuntos no es una solución viable.

Los ministros por lo tanto deben establecer en Nairobi una forma creíble de seguir adelante y que reinicie las negociaciones entre todas las partes y, para esto, la OMC necesita una serie de elementos para restaurar su función de negociación.

En primer lugar, es necesario un acuerdo general que aborde el hecho de que algunos países en desarrollo se han convertido en potencias comerciales, lo que probaría que no necesitan del mismo trato especial y diferenciado que los países pobres y en desarrollo, aunque se tomaría en cuenta que comparten características de los países en desarrollo.

En segundo lugar, deben atenderse los problemas no resueltos del siglo XX, pero sin ignorar los problemas que trae consigo el siglo XXI. De esta manera, las negociaciones no se harán irrelevantes para algunos de los integrantes de la OMC.

En tercer lugar, se debe llegar a un acuerdo sobre los principios que deben atender los miembros para asegurar que los megaacuerdos y los acuerdos plurilaterales fuera del contexto de la OMC no minimicen al sistema multilateral de comercio inclusivo. Asimismo, se debe facilitar la inserción de los acuerdos plurilaterales a dicho sistema, siempre y cuando cumplan con ciertos criterios y se asegure que los megaacuerdos sigan los principios básicos de la OMC, con lo que se evitaría que minimicen los logros obtenidos a nivel multilateral.

Finalmente, entre otras medidas, se deben hacer propuestas para procesos de negociación más eficientes a través de una asociación más cercana que involucre a Ministros y altos funcionarios.



Nicolas Imboden
Director Ejecutivo del centro
IDEAS.

REPORTAJE ESPECIAL

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y el camino hacia su entrada en vigor

Juan Martín Cava

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio fue anunciado como el primer gran logro de la OMC en sus casi dos décadas. En cifras concretas se habla de beneficios anuales superiores a US\$ 1 billón, lo que sería una ganancia clave para dinamizar el comercio en tiempos de crisis. El siguiente artículo hace mención especial a la situación de América Latina considerando que el proceso de ratificación del acuerdo está en marcha en la mayoría de los países de la región.

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) fue anunciado como uno de los pilares del Paquete de Bali y como el primer gran logro de la OMC tras casi 20 años de existencia. A dos años de la conclusión de su negociación y aún lejos de las 108 ratificaciones necesarias para su entrada en vigor, llama la atención el poco número de ratificaciones en América Latina.

Teniendo esto en mente, el presente artículo lleva a cabo un breve repaso del proceso de ratificación y los potenciales beneficios del que sería el primer acuerdo comercial de alcance global del presente siglo.

Anatomía del acuerdo

En sus definiciones más amplias, la facilitación del comercio incluye elementos para apoyar los flujos de comercio como la tecnología de información y la infraestructura física y no física, así como otras medidas que afectan la competitividad; una referencia más reducida suele referir al mejoramiento de los procedimientos aduaneros y administrativos. Este último sería el enfoque del AFC dadas las repercusiones positivas que el trabajo en esta área conllevaría.

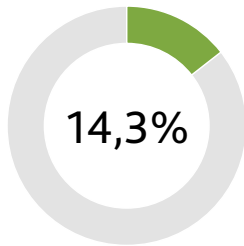
El Acuerdo se encuentra dividido en dos secciones. La primera, compuesta de 13 artículos, detalla las obligaciones de los miembros que lo ratifiquen. Entre estas se encuentran normas de disponibilidad de información, oportunidad de realizar observaciones y consultas con comerciantes y otras partes sobre nueva legislación de movimiento de mercancías, resoluciones anticipadas en plazos razonables, así como aspectos para incrementar la transparencia e imparcialidad para impedir la discriminación y cooperación en materia fronteriza y aduanera.

La segunda sección detalla las normas especiales para los países en desarrollo y los países menos adelantados. El acuerdo establece aquí tres categorías de obligaciones. Bajo la categoría A, el miembro enlista las obligaciones que está preparado para implementar al momento de la ratificación o dentro de un año para los países menos adelantados. Las categorías B y C incluyen obligaciones que deberán ser implementadas en un plazo posterior y podrían requerir incluso la recepción de asistencia técnica para posibilitar su aplicación.

Teniendo en cuenta que, entre 1990 y febrero de 2015 entraron en vigor 244 acuerdos comerciales regionales (ACR), que han incluido esfuerzos relacionados con la facilitación del comercio, cabe señalar que de las materias incorporadas en el AFC, 73% de los ACR incluyen medidas de intercambio de información aduanera y 63% consideran medidas para simplificar y armonizar formalidades y procedimientos.

Sin embargo, otras materias del AFC han sido incorporadas en mucho menor medida, tales como la no exigencia de inspecciones previas a la expedición, presente en 4,2% de los ACR o el establecimiento de una ventanilla única de comercio exterior, previstas en 4,7% de estos acuerdos.

En este sentido, además de ampliar las disciplinas normalmente aplicadas por los ACR, el AFC reduciría las ineficiencias por las diferencias entre los diversos acuerdos regionales,



sería la reducción promedio a los costos del comercio a nivel global gracias al AFC. (OMC)

además de incluir más disposiciones sobre trato especial y diferenciado y asistencia técnica, según destaca la OMC en su último [Informe sobre el Comercio Mundial](#).

Beneficios esperados

Resulta complejo brindar cifras exactas en torno a los beneficios de la aplicación del AFC dada la diversidad de metodologías para medir su impacto. Sin embargo, se cuenta con importantes esfuerzos institucionales por brindarlas.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la implementación del AFC podría reducir los costos del comercio entre 12,5% y 17,5%. Dicho de otro modo, si la implementación se realiza de forma completa o se limita a las disposiciones obligatorias, las reducciones del costo del comercio se sitúan entre 12,6% y 16,5% para los países de ingresos bajos, 13,7% y 17,4% para los países de ingresos medio-bajos, 12,8% y 14,6% países de ingresos medio-altos y 10,4% y 11,8% para los países de la OCDE.

Por su parte, la OMC ha estimado en 14,3% la reducción promedio de los costos del comercio a nivel global, lo cual incrementaría en 2,7% anual el crecimiento de las exportaciones globales entre 2015 y 2030. Los beneficios del AFC en las exportaciones podrían alcanzar hasta US\$ 1 billón anualmente, según el organismo multilateral. Hufbauer y Schott (2013) estiman que US\$ 569 mil millones de dicho aumento corresponderían a los países en desarrollo –un aumento de 9,9%–, mientras que para los países desarrollados este monto alcanzaría los US\$ 475 mil millones –un aumento de 4,5%.

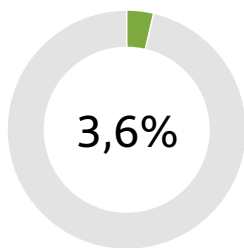
Las expectativas de los mayores beneficios para los países en desarrollo están basadas en que los costos de comercialización de estas economías son considerablemente más altos. Según un estudio del Banco Mundial, los costos comerciales en los países en desarrollo en 2010 equivalieron a añadir un arancel ad valorem de 219% sobre el costo de fabricación. En los países desarrollados, el costo comercial representa solo un 134% en adición a los costos de producción.

Según el Informe sobre el Comercio Mundial 2015 de la OMC, entre los diversos factores que impactarán la cuantía de los beneficios para cada país se encuentran los bienes exportados. Las demoras comerciales representan una barrera importante para los bienes sensibles al factor tiempo, tales como productos frescos y perecederos. De igual manera, la incertidumbre en los plazos de entrega afecta enormemente a las cadenas globales de valor porque desalienta la inversión en estas industrias. Finalmente, la publicación destaca los datos empíricos según los cuales las pequeñas y medianas empresas son más sensibles a las medidas de facilitación del comercio.

El camino hacia su puesta en marcha

Para la entrada en vigor del AFC, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo identifica tres etapas. La primera consiste en las ratificaciones nacionales y es la que toma más tiempo. Dentro de este paso, dado que la aceptación del AFC implica la adopción de una obligación internacional vinculante, cada miembro debe realizar una revisión de su legislación interna para asegurar su compatibilidad con el acuerdo. Siguiendo los canales constitucionales interiores, el país interesado elabora un instrumento de aprobación que debe obtener apoyo político suficiente para ser aprobado por el parlamento nacional y refrendado por el Ejecutivo. La segunda etapa se cumple cuando los Estados notifican oficialmente a la OMC su ratificación. Finalmente, la tercera etapa se alcanza con la entrada en vigor que ocurrirá cuando se reúna la [ratificación](#) por parte de dos tercios de los miembros de la OMC; es decir, 108 economías.

Tras el término de la Conferencia Ministerial en Bali, celebrada en diciembre de 2013, se inició el proceso de implementación del AFC con el establecimiento del Comité Preparatorio de Facilitación del Comercio. Este grupo estaría encargado de realizar un examen jurídico del AFC, recibir las notificaciones de los compromisos categoría A y elaborar un Protocolo de Enmienda para introducir el AFC como enmienda al Acuerdo de Marrakech.



sería la reducción en el costo del comercio por la aplicación de medidas de automatización de procesos aduaneros en países de ingreso medio alto. (OCDE)

Los plazos otorgados inicialmente disponían completar el examen jurídico y el Protocolo en julio de 2014 y la apertura del Protocolo para la aceptación por parte de los miembros hasta julio de 2015. El Comité Preparatorio pudo completar el examen jurídico en el plazo acordado; sin embargo, no se logró alcanzar un acuerdo en torno al Protocolo de Enmienda. Este finalmente se concretó en noviembre de 2014, abriendo entonces la puerta a las ratificaciones nacionales sin establecer un plazo para la aceptación del mismo.

En dicho proceso, Kenia recientemente se convirtió en el miembro número 57 de la OMC en entregar su instrumento nacional de aceptación por el cual oficializa su ratificación. Por su parte, Nicaragua y Panamá son los únicos países de América Latina que han seguido el mismo camino.

Dada la naturaleza multilateral y sustantiva del AFC y los procesos internos de los países, los cuales incluyen la interacción de los poderes Ejecutivo y Legislativo, es un avance positivo que 57 países hayan alcanzado la ratificación de un tratado de este tipo en un período de dos años, asegura Edna Ramírez Robles, especialista en facilitación del comercio.

Según la experta, un aspecto que ha podido interferir con el proceso de ratificación ha sido el escenario electoral que han vivido diversos países de la región, tales como Argentina, Venezuela y Uruguay. Cuestiones de calendario legislativo también han demorado el proceso, agregó.

Desafíos en Colombia y Perú

De acuerdo a información de fuentes cercanas a ICTSD, Perú se encuentra en la etapa de revisión legal y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo está coordinando con las demás instituciones involucradas este proceso. Por su parte, Colombia ya ha elaborado un proyecto de ley que aprueba el acuerdo. Este llegó a las manos del Congreso colombiano, tras lo cual debe pasar por cuatro debates para ser aprobado. Cabe mencionar que en una sesión informal del Comité Preparatorio de Facilitación del Comercio celebrada en marzo de este año, Colombia justamente resaltó la duración del proceso legislativo como uno de los desafíos para lograr su ratificación.

Fuentes de ambos países resaltaron que las disposiciones contempladas dentro del AFC se encuentran contenidas en diversos acuerdos de libre comercio ya suscritos por sus economías. Para la implementación de estos acuerdos se ha requerido trabajar en la operatividad de diversas medidas de facilitación, tales como la publicación y disponibilidad de información, resoluciones anticipadas, levante y despacho de mercancías, entre otras medidas. Este avance ha permitido adelantar los cambios operativos que implicaría la aplicación del AFC desde cero, comentaron los representantes de ambos países. No obstante, ni Colombia ni Perú disponen aún de estimaciones cuantitativas específicas sobre los beneficios que dicho acuerdo aportaría a su comercio exterior.

Entre los principales desafíos para la eventual implementación del acuerdo se resalta el desarrollo de la normativa para su cumplimiento. En el caso colombiano, la implementación del AFC guarda relación con el nuevo estatuto aduanero colombiano, el cual incluye elementos de facilitación del comercio.

Otro reto destacado es la eventual implementación de las dos medidas del AFC que Colombia aplicaría posteriormente a la entrada en vigor del acuerdo: el procedimiento de prueba a las mercancías importadas y el tratamiento a las mercancías perecederas.

Un asunto pendiente para Perú sería la difusión y masificación del concepto. Sin embargo, en el caso peruano se ha estado avanzando en esa dirección debido a un ejercicio que la OMC brinda a sus miembros para identificar el nivel de cumplimiento de las medidas de facilitación.

Un tema mayor en la facilitación del comercio es la necesidad de desarrollar infraestructura adecuada para cumplir con los objetivos del acuerdo. Según un estudio del Banco Mundial

publicado este año, América Latina invierte en promedio 2% de su producto interno bruto en infraestructura; sin embargo, se requiere un gasto de entre 4% y 6% para alcanzar o mantenerse a la par de economías emergentes de Asia como China o Corea del Sur y, en consecuencia, aprovechar al máximo las ventajas de la facilitación comercial.

En cuanto a la coordinación sobre el AFC dentro de los bloques regionales, en el marco de la Alianza del Pacífico se han dado intercambios de información sobre el funcionamiento de los Comités Nacionales de Facilitación del Comercio y se ha considerado el establecimiento de un mecanismo de coordinación sobre el tema. La Alianza también se ha propuesto trabajar con miras a alcanzar la interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior, cuyo establecimiento es un compromiso incluido dentro del AFC (ver Puentes, septiembre 2015). Asimismo, la Comunidad Andina aprobó finales de 2011 un plan estratégico de facilitación del comercio en materia aduanera.

¿Compromiso auténtico con el libre comercio?

No obstante el compromiso con el libre comercio y su facilitación, aun cuando aún no se alcance la entrada en vigor del AFC, contrasta con la proliferación y el mantenimiento de medidas proteccionistas que se han visto en el último tiempo.

Según el más reciente informe de la OMC sobre vigilancia de las medidas comerciales del G-20, publicado a inicios de noviembre, las economías más grandes del mundo introdujeron 1441 medidas restrictivas al comercio entre 2008 y octubre de 2015. De estas, tan solo 354 habían sido removidas al momento de la publicación. Si bien es cierto que entre mediados de mayo y mediados de octubre del presente año estas economías introdujeron 62 medidas para facilitar el comercio, a su vez aplicaron 86 nuevas medidas restrictivas al comercio de las 1087 que siguen en pie.

El panorama del comercio mundial para este año tampoco parece muy alentador. En su última predicción, la OMC redujo su estimación de crecimiento del comercio de mercancías a nivel global de 3,3% a 2,8% para 2015.

Las perspectivas en la región son incluso menos alentadoras. Según la Cepal, el valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe disminuiría en un 14% en 2015, significando su tercer año consecutivo de contracción. La última vez que una situación similar se dio fue entre 1931 y 1933 tras la Gran Depresión. Proyecciones tan desfavorables revelan por qué los países necesitan aplicar un acuerdo que impulse la maquinaria comercial global o que, al menos, abonen de manera importante hacia esa dirección.

Varias han sido las críticas en torno a que el AFC no resultó tan ambicioso como se hubiera esperado o que al final ha sido el único resultado de la Ronda Doha debido al poco compromiso y la dificultad del resto de las negociaciones comerciales multilaterales en su conjunto.

Una publicación del Foro Económico Mundial asegura que el AFC deja de lado medidas importantes relacionadas a las telecomunicaciones e infraestructura del transporte, ambas esenciales para la creación de un buen ambiente de negocios.

En ese sentido, se plantea que si bien la implementación del acuerdo es importante, esta sería insuficiente para impulsar la competitividad de ciertos sectores. Para Jeronim Capaldo, investigador del Global Development and Environment Institute de la Universidad de Tufts, los costos iniciales de la implementación serían muy elevados y sobrepasarían la capacidad de ayuda internacional.

No obstante lo anterior, más allá de posibles limitaciones y eventuales contratiempos, es importante que los países se acerquen a su ratificación y a su entrada en vigor a fin de apuntalar los beneficios del comercio internacional, sobre todo teniendo en cuenta las importantes reducciones en los costos del comercio que el acuerdo traería para los países en desarrollo. Es necesario considerar los alcances del AFC no como un fin, sino como un componente de lo que deben ser agendas nacionales integrales de competitividad.



Juan Martín Cava

Candidato a master en Asuntos Internacionales por el Graduate Institute de Ginebra. Asistente editorial de Puentes, ICTSD.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Empaquetado genérico para el tabaco: interés público frente a derechos individuales

Carolina Sepúlveda

El empaquetado genérico aplicado a los productos de tabaco ha alzado discusiones no solo en el contexto del comercio internacional, sino también respecto al impacto que dicha situación puede implicar en la salud de las sociedades. Esto se da en un escenario ligado a la propiedad intelectual y a la facultad que tienen los Estados para limitar o restringir el uso de marcas comerciales a fin de proteger la salud pública.

La estandarización del envasado de ciertos productos por razones de salud pública se remonta al año 2011, específicamente a la ley de empaquetado genérico^① para el tabaco en Australia. Esta iniciativa no solo se ha expandido a otras latitudes, sino también a otros productos tales como alimentos y alcohol, por razones similares.

Actualmente, son más de 20 países los que han implementado o están promoviendo iniciativas de empaquetado genérico para el tabaco, entre ellos: Bélgica, Burkina Faso, Canadá, Chile, Finlandia, Francia, India, Irlanda, Hungría, Nepal, Noruega, Nueva Zelandia, Pakistán, Reino Unido, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Tailandia, Togo, Turquía y Uruguay. Todos, en mayor o menor medida, han enfrentado obstáculos normativos derivados del derecho de propiedad.

Los cuestionamientos, tanto a nivel internacional como a nivel nacional, se refieren a la facultad que tienen los Estados para limitar o restringir el uso de marcas comerciales a través de la homogenización del empaquetado del tabaco para la protección de la salud pública, conculcando derechos de propiedad intelectual.

En el ámbito internacional, la controversia se centra principalmente en la supuesta vulneración de las normas contenidas tanto en acuerdos de inversiones como en acuerdos comerciales que contienen una robusta protección a la propiedad intelectual.^②

A nivel nacional, las principales preocupaciones se fundan, igualmente, en la restricción o privación de derecho de propiedad intelectual (marca comercial), la cual se encuentra garantizada de manera casi absoluta en algunos sistemas jurídicos, por lo que cualquier limitación o privación implica resarcir perjuicios al titular.

El caso del empaquetado genérico del tabaco deja en evidencia las restricciones existentes para la implementación de políticas de interés público, no solo desde la perspectiva de las obligaciones internacionales asumidas en acuerdos comerciales y de inversiones, sino también a nivel nacional por la garantía de un derecho de propiedad de intelectual sin excepciones.

Hoy que los sistemas jurídicos se replantean frente a compromisos internacionales de naturaleza económica, comerciales o de inversiones, es necesario perfilar flexibilidades reales y concretas –más allá de declaraciones de intenciones incorporadas en la mayoría de los acuerdos–, que resguarden intereses superiores justificados. De igual manera, a nivel interno se requiere delinear los derechos de propiedad intelectual más allá de las limitaciones existentes,^③ ya que estas no han sido suficientes para enfrentar los desafíos que actualmente plantea la salud pública.

Propiedad intelectual y controversias a nivel internacional

El empaquetado genérico del tabaco ha dado origen a controversias fundadas en infracciones a la protección de derechos de propiedad intelectual (marcas comerciales) contenidos en acuerdos de inversiones y de libre comercio, por ejemplo el caso entre Philip Morris y Uruguay.

En el ámbito de la propiedad intelectual, la diferencia iniciada por Ucrania, Honduras, República Dominicana, Cuba e Indonesia en contra de Australia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 2012 se ha centrado en determinar cuál es el estándar de protección de las marcas que exige el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Adpic). Dicho de otro modo, el debate estriba en determinar si se considera el derecho positivo de uso de la marca o solo el derecho de excluir a otros de su uso, conforme al tenor literal del artículo 16 de los Adpic.

Acorde a la línea interpretativa sostenida por Australia, la prohibición del derecho de uso de marcas figurativas, frases de propaganda y restricciones a las marcas denominativas no vulnerarían ningún derecho contemplado en el Acuerdo, ya que solo contempla un derecho negativo de excluir a otros de su uso.

Esta aproximación al derecho de propiedad está fundada en el teoría relacional de Hohfeld, de principios de siglo XX, en virtud de la cual la relación propietaria no se da entre personas y cosas, sino entre personas, por lo que el derecho de propiedad se manifiesta a través del derecho de excluir a terceros de la misma.⁴

En la otra vereda están quienes sostienen que la interpretación al artículo 16 del Acuerdo sobre los Adpic debe ser realizada considerando el contexto del Acuerdo conforme a lo establecido en la Convención de Viena (véase Frankel y Gervais, 2013). Por ello, tanto la definición de marcas como otras normas del Tratado permiten concluir que lo que se reconoce es un derecho de uso.

El derecho de exclusión no sería más que una consecuencia del derecho de uso, por ello la mayoría de los países miembros de la OMC han consagrado el derecho de uso expresamente en sus legislaciones. La prohibición de usar marcas del empaquetado genérico vulneraría, por consiguiente, el estándar exigido por el Tratado.

Los dos aspectos centrales que se están discutiendo en la diferencia de la OMC en materia de propiedad intelectual son: 1) el contenido o extensión del derecho de marca contemplado en el Acuerdo sobre los Adpic, es decir, si el estándar de protección requerido abarca el derecho de uso o se limita al derecho de exclusión y 2) si estas medidas son necesarias para la protección de la salud pública y, por tanto, podrían implementarse limitaciones o privaciones a los derechos conferidos en el Tratado.

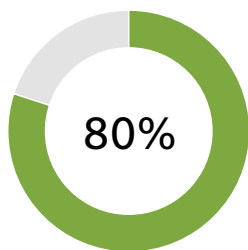
Extensión del derecho de marca

Quienes estiman que el empaquetado genérico implementado por Australia no infringiría el estándar de protección contenido en el Acuerdo sobre los Adpic señalan que lo que exige el Acuerdo para la protección de las marcas es solo un derecho a excluir a otros del uso de la misma.

En el mismo sentido de la doctrina de Wesley Hohfeld (1917), se argumenta que el artículo 16 del Acuerdo sobre los Adpic solo otorga a los titulares de una marca el derecho de excluir a terceros del uso. Por lo tanto, la prohibición de uso de marcas figurativas, frases de propaganda y las restricciones a las marcas denominativas por la implementación del empaquetado genérico no vulnerarían ningún derecho contemplado en el Acuerdo.⁵

Otros, sin embargo, consideran que la interpretación del Acuerdo sobre los Adpic debe ser como señala la Convención de Viena, teniendo en cuenta el contexto. En este sentido, el artículo 15 del Acuerdo sobre los Adpic define la marca comercial como un signo capaz de distinguir bienes y servicios, para lo cual es fundamental el uso.

Por otra parte, el derecho de exclusión no es sino una consecuencia del derecho de uso. La esencia del derecho de marca es el derecho de uso exclusivo y la facultad de excluir es la otra cara de la moneda y, por tanto, no se entiende el uno sin el otro. Más aún, el artículo 16 del Acuerdo sobre los Adpic señala que el titular gozará del derecho exclusivo de impedir



aproximadamente, de los mil millones de fumadores alrededor del mundo viven en países de ingresos bajos y medios, donde es mayor la carga de morbilidad y mortalidad asociada al tabaco. (OMS)

que terceros, sin su consentimiento, utilicen en el curso de operaciones comerciales signos idénticos o similares para bienes o servicios idénticos o similares.

En sentido contrario, el titular tendría expresamente el derecho de autorizar el uso de signos idénticos o similares para productos o servicios idénticos o similares, lo que es en esencia el derecho de uso de marca.

Si el Acuerdo sobre los Adpic otorga al titular el derecho a excluir en caso de usos no autorizados es porque otorga el derecho de ceder el uso y, por tanto, esta prerrogativa estaría expresamente contemplada.

Está claro que la ambigüedad de las normas contenidas en este tipo de acuerdos tiene la virtud de adaptarse a sistemas nacionales diversos, sin embargo, para los Estados miembros una interpretación minimalista –enfocada en el derecho de exclusión– les otorga una mayor flexibilidad y autonomía para implementar las medidas que estimen pertinentes en favor del interés o de la salud pública.

Empaquetado genérico como medida para la protección de la salud pública

No obstante lo señalado, existe cierto consenso respecto a que el Acuerdo sobre los Adpic permite algunas limitaciones o flexibilidades a los derechos conferidos en el Acuerdo cuando sean necesarias para la protección de la salud pública y sean compatibles con el Tratado, ello de acuerdo a lo señalado en el artículo 8 del Acuerdo sobre los Adpic y el párrafo 6 de la Declaración de Doha del año 2001.

Por ello, otro aspecto debatido ante la OMC son las condiciones que deben existir para que los miembros puedan adoptar medidas necesarias para la protección de la salud pública que sean compatibles con las normas de los Adpic.

El empaquetado genérico para el tabaco tiene como fundamento la salud pública, ya que dicha medida disminuiría el consumo del tabaco y, por tanto, los riesgos de enfermedades no transmisibles, según también lo ha sustentado la Organización Mundial de la Salud.

Aún cuando algunos cuestionen su efectividad en el contexto de la OMC y más allá de las discusiones técnicas, parece haber consenso en que existe flexibilidad para que cada Estado implemente aquellas medidas que estime convenientes para la protección de la salud de su población, en la medida que tenga cierto sustento o justificación.

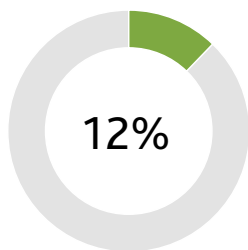
Legislación interna

Si analizamos la legislación interna de diversos países respecto al contenido del derecho de marca, en relación a si es derecho de exclusión o de uso, las dudas se disipan. Las normativas relativas a estándares de protección de las marcas son claras en consagrar el derecho positivo de uso de las mismas y no solo el derecho de exclusión.

Se puede mencionar, a modo de ejemplo, la sección 1115 Lanham Act de Estados Unidos; el artículo 25, sección 1, capítulo iv de la Ley de marcas de Japón; la sección 15 de la Ley de protección de marcas e indicaciones de origen de Alemania y, para el caso latinoamericano, el artículo 14 de la Ley de marcas de Argentina, el artículo 29 de la Ley de propiedad industrial de Brasil; el artículo 19 bis D de la Ley de propiedad Industrial de Chile; o el artículo 162 de la Ley de propiedad intelectual de Perú.

Por consiguiente, el empaquetado genérico privaría o limitaría, según el tipo de medida, el derecho sobre la marca comercial determinada. Por otra parte, diversas constituciones o declaraciones de derechos contienen garantías al derecho de propiedad que no contemplan limitaciones frente a medidas que pretenden justificadamente proteger el interés público.

Es posible ejemplificar lo anterior con la 5ª Enmienda de la Constitución de Estados Unidos, el artículo 28 de la Constitución de Japón, el artículo 17 de la Constitución de



de la población mundial vive en países que han prohibido todo tipo de publicidad al tabaco, 29 países en concreto. (OMS)

Argentina, el artículo 32 de la Constitución de Uruguay y el artículo 70 de la Constitución de Perú.

El caso de Chile podría entenderse como uno de los más extremos, ya que el estándar del protección no solo considera expropiación la privación del derecho, sino también la afectación de sus atributos esenciales. El artículo 19 N° 24 de la Constitución chilena señala que "Nadie puede, en caso alguno, ser privado de su propiedad, del bien sobre el que recae o de algunos de los atributos o facultades esenciales del dominio, sino en virtud de ley general o especial que autorice la expropiación por causa de utilidad pública o de interés nacional, calificada por el legislador".

Si consideramos que lo que constituye el derecho de marca de manera predominante en las legislaciones es el derecho de uso de la misma, la implementación de un empaquetado genérico que prohíba su uso constituiría expropiación y tendría importantes costos asociados.

En el caso australiano por el contrario, si bien la legislación sobre marcas confiere el derecho de uso –sección 20, parte III, Ley de marcas–, la Corte Suprema estimó que la prohibición del derecho de uso de marca contenida en la ley referida no constituye expropiación porque la Constitución exige una apropiación del derecho por parte del Estado y no una mera afectación o privación del mismo.

La apropiación debe importar un beneficio para el Estado. En el caso del empaquetado genérico, si bien se afecta el derecho no existe una transferencia del dominio para el *Commonwealth*, por lo que no es expropiación y no requiere de una indemnización correlativa.⁶

Otro ejemplo interesante es el caso alemán, que por virtud del artículo 14 de la Constitución se establece una compensación económica para limitaciones o restricciones al derecho de propiedad. Esta se determina sobre la base de un balance equitativo entre el interés público y los derechos afectados, por lo que otorga un amplio margen para medidas que se encuentran justificadas en beneficio general de la población.

Conclusiones

Más allá de la efectividad del empaquetado genérico, diversos países en los que hoy se intenta implementar estas medidas enfrentan importantes restricciones derivadas de compromisos internacionales o de su propia legislación interna, ya que limitan o privan derechos de propiedad intelectual.

A nivel internacional existe una gran cantidad de acuerdos comerciales y de inversiones a nivel bilateral y plurilateral que fortalecen el derecho de propiedad, en general, y los derechos de propiedad intelectual, en particular, sin considerar flexibilidades suficientes que resguarden adecuadamente el interés público.

No obstante lo anterior, como se ha señalado, la interpretación que se ajusta a conferir el derecho de exclusión del uso de la marca otorga a los Estados miembros, sin duda, una mayor autonomía a nivel interno para implementar medidas como las analizadas en pos de la salud pública. Dicha posición resulta parecida a la Declaración relativa al acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública del 2001.

Por ello, para países en desarrollo, en especial los de América Latina, el ceñirse a dicho sentido o alcance debiera ir más allá de las consideraciones técnico-jurídicas (derecho absoluto/relativo) o la opción política escogida con el fin de salvaguardar sus intereses nacionales. En este contexto resulta difícil entender la posición de Cuba, Honduras y República Dominicana en la demanda contra Australia ante la OMC, la que va justamente en el sentido contrario.

A nivel nacional, tal y como se ha mencionado previamente, las restricciones contenidas en algunas legislaciones son incluso superiores a las internacionales, ya que suelen ser muy

garantistas del derecho de propiedad. El caso de la Constitución de Chile debe ser uno de los casos más emblemático, en donde la implementación de cualquier medida que prive o limite la prerrogativa es considerada expropiación, requiriéndose de una indemnización por parte del Estado que repare completamente el daño patrimonial causado por la medida.

Por consiguiente, se sugiere a los Estados miembros incorporar mecanismos que les permitan limitar el derecho de propiedad para salvaguardar el interés nacional, tal es el caso del modelo de la Constitución australiana, en la cual la expropiación queda limitada a la adquisición del derecho por parte del Estado y no a cualquier restricción o afectación del mismo, dejando espacio suficiente para la implementación de diversas medidas como la analizada.

De igual manera, es interesante considerar el modelo alemán, el cual, si bien las limitaciones o restricciones al derecho de propiedad requieren de compensación económica, se determinan sobre la base de un balance equitativo entre el interés público y los derechos afectados y no respecto al valor comercial del derecho, situación que hace excesivamente onerosa medidas que son necesarias para preservar la salud de la ciudadanía.

Sin considerar la eficacia de esta u otras medidas que resguarden el interés público, es claro que los sistemas nacionales e internacionales en su mayoría están desbalanceados hacia el derecho de propiedad. Lo anterior resulta complejo si consideramos que la salud pública avanza hacia la prevención de la mano con la ciencia, con lo cual se desarrollarán nuevos y mejores mecanismos para evitar enfermedades. Esto implicará necesariamente regulaciones y restricciones a este tipo de prerrogativas, en cuyo caso deberá primar la función social de las mismas.

- ❶ Conforme a la OMC, "con colores y tipos de letra normalizados en lugar de logotipos de marcas, habitualmente, con grandes advertencias sanitarias."
- ❷ Existen otros aspectos que se discuten respecto de cada uno de dichos acuerdos, entre otros: trato justo y equitativo y obstáculos técnicos al comercio.
- ❸ Agotamiento del derecho, licencias obligatorias, excepción bolar, entre otras.
- ❹ Diversos especialistas han apoyado esta postura tales como Watal, Carvalho, Voon y Mitchel.
- ❺ Está aproximación al derecho de propiedad impulsada por Hohfeld a principios del siglo XX ha prevalecido en países del *Commonwealth* respecto de los derechos de propiedad intelectual y de la propiedad física.
- ❻ El estándar del protección del derecho de propiedad en Australia sería inferior del contenido en la 5ª y 14ª enmienda de Estados Unidos que se refiere a la toma de posesión del derecho de marca.



Carolina Sepúlveda
Abogada con postgrado
en Propiedad Intelectual y
Competencia de la Universidad
de Londres. Directora de
Intangible Consultoría Limitada.

Sala de prensa

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

Órgano de Apelación y decisión sobre caso atún

La más alta corte de la OMC dictaminó a fines de noviembre que el régimen revisado de etiquetado de atún de EE.UU. aún viola las normas del comercio internacional. Esta es la última y definitiva instancia en un caso que data desde el año 2008.

El Órgano de Apelación concluyó que EE.UU. no ha puesto su régimen de etiquetado *dolphin safe* en conformidad con las recomendaciones del Órgano de Solución de Diferencias y sugiere poner la medida en conformidad con el Acuerdo OTC y GATT de 1994.

De acuerdo al Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC, México podría solicitar autorización para suspender concesiones a EE.UU. por un monto determinado que avalaría un árbitro. Las partes ya han acordado, en caso de darse esto último, ayudar al árbitro para que distribuya su decisión dentro de 60 días.

Dificultades en Acuerdo sobre Bienes Ambientales

Durante la última ronda de negociaciones del Acuerdo sobre Bienes Ambientales, una iniciativa que agrupa a 17 miembros de la OMC, y la cual fue celebrada entre el 30 de noviembre y el 4 de diciembre en Ginebra, Suiza, se registraron dificultades, por lo que no podrá presentarse en la próxima Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi, Kenia.

De acuerdo fuentes cercanas, los miembros se enfrentaron respecto a si era necesario volver a examinar una lista de 54 bienes ambientales acordados por APEC y que se había planteado sería la base de las actuales negociaciones.

En noviembre los miembros habrían recibido una lista de posibles bienes a liberalizar por parte del presidente de las negociaciones, Andrew Martin, de la delegación australiana en la OMC, con áreas de convergencia. De acuerdo a lo reportado, la última lista circulada incluye cerca de 350 líneas arancelarias y podría discutirse en una próxima reunión en febrero o marzo de 2016.

Panamá obtiene victoria en caso sobre textiles

Un panel de la OMC concedió la victoria en su informe a Panamá sobre Colombia en la diferencia (DS461) que mantienen sobre la imposición aranceles a la importación de textiles, prendas de vestir y calzado.

El arancel en cuestión se impuso a principios de 2013 y prevé el cobro de un arancel ad valorem del 10% y un gravamen específico de 5 dólares por kilo bruto. Dichos aranceles tendrían una duración de dos años a partir de la entrada en vigencia del último decreto, es decir, hasta principios del año 2016.

El grupo especial concluyó que Colombia actuó de manera incompatible con disposiciones del GATT de 1994 y ha anulado o menoscabado ventajas para Panamá resultantes de ese acuerdo y recomienda poner la medida en conformidad con las obligaciones que le corresponden con las normas del comercio internacionales.

Macri se reúne con mandatarios de la región

El presidente electo de Argentina, Mauricio Macri, visitó a Brasil este 4 de diciembre y se reunió con la presidenta Dilma Rousseff y con empresarios de la Federación de Industrias del Estado de Sao Paulo, donde confirmó que pedirá la suspensión de Venezuela de Mercosur por medio de la cláusula democrática.

Antes de la reunión, la próxima ministra de Relaciones Exteriores de Argentina, Susana Malcorra, señaló que su país debe dejar atrás las dicotomías y buscar asociaciones que sean un trampolín de nuevas oportunidades.

En esta línea, Macri ha comentado que buscará un acercamiento con la Alianza del Pacífico, darle vitalidad a Mercosur y desarrollar la integración de la matriz energética entre Argentina, Chile, Bolivia y Brasil.

Mauricio Macri asumió la presidencia este jueves 10 de diciembre y se esperan cambios significativos en el liderazgo y en la política exterior y comercial de Argentina.

Celac estrecha relaciones con Rusia y China

Los embajadores de los Estados miembros de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac) se reunieron este 8 de diciembre con el ministro de Relaciones Exteriores de Rusia, Serguei Lavrov, para avanzar en los trabajos del mecanismo de diálogo establecido a fines de septiembre entre las partes.

Dicho mecanismo busca promover el diálogo político, incrementar y diversificar el comercio y la inversión birregional, desarrollar programas de cooperación y apoyar a los países más vulnerables de la región.

En la pasada reunión se discutieron asuntos ligados a la cooperación comercial, inversión birregional en infraestructura, conectividad y energía, entre otros.

Por su parte, entre el 8 y 9 de diciembre se llevó a cabo en Beijing el I Foro de partidos políticos China-Celac, el cual busca establecer canales de diálogo y colaboración en la formación de futuros líderes. Teniendo en cuenta el auge de Asia, hay quienes señalan que la irrupción de China en América Latina es uno de los fenómenos más sobresalientes en la evolución de las tendencias internacionales de las últimas décadas.

FMI acepta el Renminbi en su cesta de divisas

El Fondo Monetario Internacional (FMI) aceptó el pasado 30 de noviembre que el Renminbi pase a formar parte de su cesta de derechos especiales de giro (DEG), la cual está compuesta por el dólar, el euro, el yen y la libra esterlina.

Esta decisión implica que la moneda china representará el 11% de DEG, por lo que estará por delante de las divisas japonesa y británica. Christine Lagarde, directora del FMI, destacó el hecho como un hito clave, aunque señaló que nuevas reformas vendrán en el futuro.

Aun cuando el mercado chino continúa regulado, sus autoridades accedieron a diversas demandas del FMI, entre ellas: apertura de mercados interbancarios, mejoras en estadísticas sobre reservas de divisas y flexibilización del tipo de cambio, entre otras.

Si bien hay quienes consideran que la decisión es más bien simbólica, otros destacan el crecimiento de la divisa en el comercio internacional. La inclusión en el DEG solo se hará efectiva a partir del 1 de octubre de 2016.

Brasil y Uruguay firman acuerdo de libre comercio

Brasil y Uruguay firmaron el pasado 9 de diciembre el primer acuerdo de libre comercio, entre países del Mercosur, para el sector automotriz.

El tratado, que entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2016, no se limita a cuotas, sino que proporciona 100% de preferencia arancelaria para los productos del sector automotriz, lo que podría abrir un camino en la integración productiva en Mercosur.

El acuerdo será válido para los productos que cumplan con un índice de contenido regional del 50% para Uruguay y 55% para Brasil. Los productos uruguayos que no cumplan el requisito tendrán una cuota de US\$ 650 millones, mientras que Brasil tendrá una de US\$ 325 millones.

En caso de darse un desequilibrio significativo entre las exportaciones e importaciones de los países, las partes pueden hacer uso de una cláusula de salvaguardia que suspenderá temporalmente el acuerdo.

En este caso, un comité automotriz bilateral evaluará la situación y propondrá las medidas necesarias para restablecer las condiciones previas al acuerdo.

Acuerdo de París: el inicio de un nuevo camino

Representantes de casi 200 países dieron la bienvenida a la adopción del primer acuerdo global para reducir emisiones, el cual se cerró la noche del sábado 12 de diciembre en París, Francia.

Sobre la base del Acuerdo de París, las naciones presentarán a partir del 2020 sus contribuciones determinadas a nivel nacional cada cinco años. Dichos planes deberán exponer las promesas de mitigación y aumentar con el paso del tiempo.

Si bien las partes reafirmaron sus intenciones de mantener las temperaturas medias globales muy por debajo de los 2 °C, también establecieron que se harán esfuerzos para limitar la temperatura a 1.5 °C.

El acuerdo alcanzado en la COP21 de París entrará en vigor 30 días después de que las 55 naciones, que suman aproximadamente el 55% de las emisiones totales, hayan presentado a la ONU los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión.

Publicaciones sugeridas

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.



El futuro de la arquitectura del comercio y la inversión internacional **The future of the global trade and investment architecture**

La arquitectura del comercio y la inversión internacional juega un rol esencial en el desarrollo del comercio global. Sus efectos se han incrementado dada la complejidad de los referidos procesos, incluyendo el creciente peso de las cadenas globales de valor en los flujos mundiales de intercambio. Ante ese escenario, muchos cuestionan si este sistema responde bien a los cambios estructurales o a las nuevas preocupaciones internacionales. Esta publicación de la Iniciativa E15 analiza la situación del sistema a través de tres secciones. La primera aborda la arquitectura comercial a través de un análisis descriptivo sobre sus componentes y debates internos. Las siguientes dos secciones se enfocan en identificar tendencias y proponer posibles soluciones. <http://bit.ly/1jnLpvO>



Hacia un marco multilateral o plurilateral de inversión **Toward a multilateral or plurilateral framework on investment**

Los últimos años se han caracterizado por un importante crecimiento en la participación de las economías emergentes en el comercio y la inversión mundial. Impulsados por esto, se han suscrito numerosos acuerdos internacionales de inversión incluyendo secciones sobre arbitraje de diferencias entre Estados e inversionistas. Sin embargo, este proceso ha venido acompañado en varias ocasiones de objeciones a la forma respecto a cómo estos sistemas de arbitraje son planteados en acuerdos comerciales.

La siguiente publicación de la Iniciativa E15 presenta la necesidad de establecer un marco multilateral sobre inversiones. Este sistema debe tener en consideración los procesos actuales en el escenario global, tales como el crecimiento de la participación del Sur. <http://bit.ly/1TaMuTV>



La información se globaliza **Information goes global**

Actualmente se desarrolla un intenso debate sobre si las medidas gubernamentales, con el fin de garantizar la seguridad y el orden interno, pueden limitar el libre flujo de información a través de las fronteras internacionales. No obstante, este ejercicio de "soberanía digital" estaría impulsado por la preocupación de que los flujos de información puedan afectar la competitividad de las empresas en sectores tradicionalmente aislados de competencia.

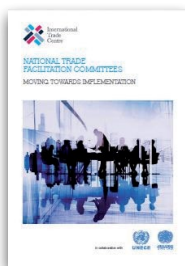
Esta publicación de la Iniciativa E15 asegura que el nuevo campo de batalla del comercio internacional es sobre el control de los flujos de información. En ese sentido, los autores abogan por una continua cooperación internacional e intercambios claros entre las partes para asegurar un flujo constante de información en favor de todos los involucrados. <http://bit.ly/1XwbExD>



Gestión de conflictos inversionista-Estado: una visión preliminar **Investor-State conflict management: a preliminary sketch**

La proliferación de acuerdos internacionales de inversión ha devenido en un sistema de arbitraje gobernado por instrumentos que han privilegiado el derecho internacional sobre cuestiones políticas y económicas.

Por lo mismo, se argumenta en esta publicación de la Iniciativa E15 sobre la necesidad de establecer mecanismos que permitan la solución de diferencias antes de que escalen y aclara la diferencia conceptual entre gestión de conflictos y resolución de disputas, siendo necesario establecer mecanismos de gestión de conflictos para asegurar la estabilidad del sistema global de inversiones. <http://bit.ly/1O5ruKs>



Comités nacionales de facilitación del comercio

National trade facilitation committees

Uno de los compromisos asumidos para la implementación del Acuerdo de Facilitación del Comercio fue el establecimiento de comités nacionales para realizar las coordinaciones internas a fin de cumplir con las obligaciones del acuerdo. Sin embargo, hasta el momento muchos miembros aún no han logrado establecerlo.

La siguiente publicación del Centro de Comercio Internacional, en colaboración con otras instituciones, busca servir como referencia para el establecimiento de comités nacionales de facilitación del comercio en los países en desarrollo. Para esto brinda opciones organizacionales para su establecimiento en consideración de las diversas realidades nacionales. El estudio analiza también la importancia de estos comités como gestores del necesario diálogo público-privado ausente en numerosas economías. <http://bit.ly/1SxT2vS>



Logística y movilidad para el desarrollo sostenible y la integración regional

La existencia de servicios de infraestructura es esencial en toda política de desarrollo. Del mismo modo, su carencia afecta la posibilidad de desarrollar y aprovechar las cadenas productivas, así como la integración con otros países de la región. La siguiente publicación de la Cepal busca brindar un marco general de referencia para el desarrollo de políticas de movilidad y logística en la región.

El documento considera que los principales retos a enfrentar son la escasez en infraestructura, la dispersión de las acciones y visiones emprendidas con el fin de su mejoramiento, la existencia de fallas y dificultades institucionales en el desarrollo de las políticas y la ausencia de visión de sostenibilidad a largo plazo. El texto brinda un diagnóstico de la situación y presenta propuestas de política pública tras identificar los desafíos. <http://bit.ly/1MXf6OZ>



Perfil mundial arancelario 2015

World tariff profile 2015

La publicación anual del Centro de Comercio Internacional (ITC), la OMC y UNCTAD presenta estadísticas arancelarias impuestas por más de 160 economías. La publicación se divide en tres secciones. La primera de ellas presenta estadísticas agregadas generales con un enfoque en productos agrícolas y no agrícolas. La segunda brinda información sobre los aranceles impuestos y enfrentados por todas las economías analizadas. La tercera sección plantea un análisis sobre la acumulación arancelaria, protección efectiva y competitividad de las exportaciones en la producción global.

El estudio resalta que, dada la fragmentación en los procesos de manufactura en la actualidad, los costos de transacción tanto en la frontera como fuera de ella son esenciales para determinar la competitividad de las firmas en el mercado global. <http://bit.ly/1Tm13UR>



La innovación y la nueva economía de servicios en América Latina y el Caribe

Los servicios han pasado a ser uno de los ejes centrales de la economía internacional, proporcionando, en la actualidad, más de 60% de los empleos en América Latina y el Caribe; aunque el lento crecimiento de la productividad de los servicios ha sido, a la vez, un obstáculo para el crecimiento de la productividad en la región. De igual manera, y aun con el creciente interés en el proceso de innovación en el sector servicios y en la comprensión de los vínculos entre la innovación y la productividad en los países desarrollados, no hay ninguna investigación sistemática para los países de la región.

Con esto en mente, a siguiente publicación del BID analiza la economía y la productividad de los servicios regionales, sus determinantes y los obstáculos para la innovación en ocho países que podrían mejorar sus políticas para avanzar en su desarrollo. En seis capítulos, el libro aborda el crecimiento, la innovación y la productividad de los servicios, además de abordar la innovación en las empresas y las políticas de innovación. <http://bit.ly/1IZNwN4>

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 português*
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 de 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

Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de 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 de Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

