

MERCADOS y Negocios

Mercados y Negocios

ISSN: 1665-7039

revistamercadosynegocios@cucea.udg.mx

x

Universidad de Guadalajara

México

Narváez Vásquez, Germán Aníbal; Chávez Ferreiro, Javier
El acuerdo sobre los adpic y su impacto en la competitividad de los negocios
internacionales
Mercados y Negocios, núm. 25, enero-junio, 2012, pp. 97-114
Universidad de Guadalajara

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571863950006>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

El acuerdo sobre los ADPIC y su impacto en la competitividad de los negocios internacionales

Germán Aníbal Narváez Vásquez*

Javier Chávez Ferreiro**

Resumen

Con la llegada de las nuevas tecnologías se ha desencadenado un cambio espectacular en el desarrollo económico mundial. Bajo este contexto, el Acuerdo sobre los ADPIC se convirtió en el referente normativo para garantizar equidad y justicia en el comercio internacional. Considerando lo anterior, el objetivo que sigue nuestra temática es determinar de qué forma dicho Acuerdo impacta en la competitividad de las negociaciones internacionales. La metodología que se utilizó fue: el análisis de diferentes estudios empíricos, la síntesis de reportes estadísticos presentados por organismos internacionales y la comparación entre varios indicadores. La principal conclusión a la que se llegó fue que los únicos beneficiarios del Acuerdo en la competitividad de las negociaciones internacionales, por el momento son los “países desarrollados”, los mismos que aprovechan de mejor forma sus recursos económicos y tecnológicos; variables que son adversas para los países de menor desarrollo.

Abstract

With the advent of new technologies has triggered a dramatic shift in global economic development. In this context, the TRIPS Agreement became the benchmark policy to ensure equity and fairness in international trade. Considering the above, the objective is our theme, is to determine how the agreement impacts the competitiveness of international negotiations. The methodology used was: the analysis of various empirical studies, the synthesis of statistical reports submitted by international organizations and the comparison of various indicators. The main conclusion reached is that the only beneficiaries of the Agreement on the competitiveness of international negotiations at the moment are the “developed countries”, the same advantage to better their economic and technological; variables that are effects for less developed countries.

Palabras clave: ADPIC, negocios internacionales, competitividad.

Keywords: TRIPS, international business, competitiveness.

* Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Correo electrónico: gernarva@hotmail.com.

** Instituto Tecnológico de Morelia. Correo electrónico: chavezferreiro@gmail.com.

Introducción

La propiedad intelectual (PI) es la base jurídica sobre la que descansa la evolución de muchos de los sectores económicos que presentan un mayor valor en el comercio internacional. Aspectos como las invenciones, derechos de autor, dibujos industriales y denominaciones de origen deben ser estimulados y protegidos mediante la elaboración de políticas *ad hoc* a la medida del desarrollo económico de todo país. Es por ello por lo cual se creó el Acuerdo sobre los ADPIC de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La problemática se presenta porque en la actualidad, con el *boom* de los tratados de libre comercio no se ha podido determinar con certeza el impacto del Acuerdo sobre los ADPIC en la competitividad de las negociaciones internacionales de los países miembros; dado que en los primeros años los indicadores de PI favorecían totalmente a los países desarrollados.

En este sentido, el objetivo de la presente investigación es determinar de qué forma la PI a través del Acuerdo sobre los ADPIC impacta en la competitividad de los negocios internacionales. Por lo que la metodología utilizada para tal efecto fue analítico-descriptiva, ya que se puntualizan las causas de la problemática y se analizan sus posibles efectos sin arribar a inferencias causales o de asociación de variables.

Bajo este contexto, la investigación aborda los siguientes temas: a) La PI, definiciones conceptuales y ámbito de aplicación; b) los negocios internacionales y su relación con la PI; c) el impacto de los indicadores de competitividad (relacionados con la PI), y d) el impacto de los indicadores del Acuerdo sobre los ADPIC en los negocios internacionales.

Con base en el análisis de la documentación a lo largo de esta investigación se llegó a la conclusión de que los mayores y únicos beneficiarios de este acuerdo por el momento son los países desarrollados.

Justificación

En los últimos años la crisis financiera mundial ha afectado la actividad innovadora de las empresas. La disminución de los ingresos, la reducción de los flujos de efectivo, un menor acceso al crédito y la creciente incertidumbre económica han llevado a las empresas a ajustar sus estrategias de innovación y a revisar el costo-beneficio de los acuerdos internacionales (WIPO, 2010).

Uno de los temas polémicos es el referente al Acuerdo sobre los ADPIC. Desde su creación han surgido innumerables discusiones respecto a que este acuerdo favorece en mayor proporción a los países de mayor desarrollo y que se ha convertido en un obstáculo para los países con menor desarrollo. La verdad del caso es que de una u otra forma la PI actualmente es el motor del desarrollo de los países, por lo tanto sus indicadores constituyen una herramienta para la toma de decisiones estratégica de todos los países. Por ello, con este estudio se pretende de manera general constituir un aporte teórico respecto al impacto de la PI en los negocios internacionales, y de manera particular mostrar un referente de a quién beneficia el Acuerdo sobre los ADPIC.

Marco conceptual

La propiedad intelectual

Antes de profundizar nuestro análisis respecto de la PI, es necesario poner especial atención a ciertos aspectos, como el tipo de bienes que se pretende proteger. Por ello vale preguntarse: ¿qué es la propiedad y qué es lo intelectual? El concepto de derecho de PI puede tener diversas acepciones, con sus diversas ideologías de trasfondo, por lo cual es necesario recordar el concepto de *propiedad* del derecho romano, que señala como: *dominium est ius utendi et abutendi re sua quatenus iuris ratio patitur* (García, 2006: 209), configurada en el artículo 348 del Código Civil español, artículo 827 del Código Civil mexicano, artículo 669 del Código Civil colombiano, artículo 599 del Código Civil ecuatoriano como: “el derecho de gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las establecidas por las leyes”.

En este sentido, la dogmática jurídica así como la sociedad en general relacionan el derecho de propiedad con lo material o patrimonial, y por tanto alejado de la PI, que se configura como un bien inmaterial. En cambio el concepto de *intelectual* hace referencia a la mente humana, a lo incorporeal; el ser humano como ser dotado de intelecto que puede producir obras o expresar ideas.

Estos criterios encontrados en la doctrina han generado distintas teorías sobre el fundamento y la legitimidad del derecho de PI, donde destacan: a) las teorías negativas, que afirman que la PI no es verdadera propiedad; b) las teorías positivas, que sostienen que la PI es propiedad privada individual y, como tal, absoluta, y c) las teorías mixtas, que entienden que la PI es objeto de propiedad

porque la obra ha sido creada en virtud del trabajo de su autor. Pero con el fin de hacer que la sociedad tenga cierta participación, se limita temporalmente (Diez y Gullon, 2001: 198).

Al parecer en la actualidad la teoría que más aceptación ha tenido y en virtud de la cual se han establecido los principios señalados infra que rigen en la materia a los tratados internacionales y leyes nacionales, ha sido la teoría mixta o ecléctica.

Considerando los aspectos supra tratados, podemos decir que el concepto de PI se compone de los siguientes elementos: a) conjunto de normas: las mismas que han sido establecidas conforme a los tratados y convenios internacionales; por lo tanto tienen validez universal; b) usufructo de su creación: esto es, la explotación exclusiva o monopolio; c) temporalidad: es decir la limitación temporal del monopolio; d) dominio público: el beneficio que tiene el Estado al reconocer al creador la explotación exclusiva, es que transcurrido el tiempo previsto toda persona pueda explotar la creación sin el pago de regalías.

Por lo anterior podemos definir a la PI como una herramienta jurídica que el Estado otorga al creador de una obra para su explotación exclusiva durante un periodo de tiempo. A cambio de que transcurrido el tiempo concedido, la creación pase a dominio público.

Convencionalmente la WIPO (*What is intellectual property?*, 2011) ha dividido las áreas que son sujeto de protección y explotación en vertientes, como: la propiedad industrial, los derechos de autor y conexos, y las obtenciones vegetales, con sus respectivas subdivisiones adecuadas al cumplimiento de algunos requisitos.

Los negocios internacionales y la propiedad intelectual

Varias han sido las aportaciones teóricas respecto a la conceptualización de los negocios internacionales. Daniels, Lee y Daniel (2004: 3) los entienden como toda transacción comercial, privada o gubernamental, entre dos o más países; entre las operaciones que realiza están las ventas, las inversiones y el transporte. Martínez, Corredor y Herazo (2006: 9) los refieren como el intercambio de bienes y servicios entre los países, en un sentido más amplio. Czinkota y Moffet (2008: 5) señalan que los NI consisten en transacciones diseñadas y realizadas entre fronteras nacionales para satisfacer los objetivos de individuos, compañías y organizaciones. Donde las formas básicas de negociación son el comercio de importaciones y exportaciones y la inversión extranjera directa, existiendo ade-

más otros tipos de NI, como el otorgamiento de franquicias, licencias y contratos de administración.

Como podemos advertir, existen definiciones de NI que van desde considerar como un simple intercambio de bienes y servicios hasta proponer otras formas de comercialización. En este sentido, la globalización ha traído consigo conciencia de la necesidad de unificar el mercado mundial, la comercialización de productos competitivos que contribuyan al desarrollo de las economías y la creación de acuerdos económicos, que concebidos conforme a lo dispuesto en los artículos 31 y 32 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (que consagran el principio de la buena fe) promuevan la liberación del comercio internacional. Como en los casos, entre otros acuerdos: a) la Unión Europea (UE); b) el Acuerdo de Commonwealth; c) el Acuerdo sobre Aranceles y Comercio (GATT); d) la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros.

En este sentido y como parte esencial del libre comercio y la protección de las innovaciones, se crea la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), que a decir de su director general (Gurry, 2010: 1) es el organismo especializado de las Naciones Unidas que tiene el mandato de garantizar un sistema de PI equilibrado, accesible y eficaz que permita atender las demandas crecientes de sus miembros, a través de tres comités permanentes: uno, de las patentes; otro, del derecho de autor; y un tercero, de las marcas, los diseños industriales y las indicaciones geográficas.

Metodología

En la presente investigación nos apoyamos principalmente en fuentes documentales de organizaciones internacionales como: la OMC, OMPI, el Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Foro Económico Mundial (FEM). Recurrimos también a los datos estadísticos que proporcionaron el índice tecnológico, el *Reporte de competitividad*, y los reportes estadísticos de la OMPI.

El presente estudio es analítico descriptivo, ya que describe las causas de la problemática y analiza sus posibles efectos sin arribar a inferencias causales o de asociación de variables. Para fines de limitación de nuestro análisis, seleccionamos el listado de países de acuerdo con su etapa de desarrollo y el índice de competitividad global que presenta el World Economic Forum (WEF, 2010-2011:

5-22), y de forma aleatoria seleccionamos los países que consideramos más representativos. La información obtenida fue procesada y analizada.

Análisis e interpretación de la información

Impacto de los indicadores de competitividad relacionados con la PI en los negocios internacionales

Para determinar el impacto de los indicadores de competitividad relacionados con la PI en los negocios internacionales, es necesario conocer en primer lugar cuáles son los países considerados desarrollados o en vías desarrollo.

Según propuesta del WEF (2010-2011) los países se encuentran clasificados de la siguiente forma: de un total de 139 países, 32 corresponden a la tercera etapa (países más desarrollados), 15 a la etapa de transición entre la segunda y tercera etapa, 29 a la segunda, 25 a la etapa de transición entre la primera y segunda, y 38 países de menor desarrollo componen la primera etapa. Donde los principales criterios utilizados para su clasificación son el producto interno bruto (PIB) per cápita y el grado en que los países son un factor de impulso económico (exportaciones).

Para cumplir con nuestro objetivo seleccionamos a los países considerando su competitividad y la región de procedencia en cada etapa de desarrollo. Sin embargo, para facilitar nuestra terminología y por considerar fríamente la clasificación de los países según su etapa de desarrollo relativo, la hemos dividido en tres etapas: los países de mayor desarrollo, que corresponden íntegramente a los de la primera etapa; los países en vías de desarrollo, conformados por la etapa 2 y de transición, 2 y 3, y finalmente los países de menor desarrollo económico, que se encuentran conformados por la etapa de transición 1 y 2 y la etapa 1.

Índice global de competitividad

Considerando la clasificación de los países según el índice global de competitividad (IGC) del World Economic Forum (WEF), cabe comenzar haciéndonos la siguiente pregunta: ¿de qué forma la PI impacta en la competitividad de los países? La respuesta podríamos obtenerla en los criterios para la selección de las variables que conforman el IGC.

Cuadro 1
Países seleccionados de acuerdo con su nivel de desarrollo y competitividad

País	Rank	Puntaje	Rank	Etapa de desarrollo	
	(2010/2011)		(2009)/(2010)		
Suecia	2	5.56	4		
Singapur	3	5.48	3		Mayor
Estados Unidos	4	5.39	2	Etapa 3	desarrollo
Alemania	5	5.39	7		económico
Japón	6	5.37	8		
Finlandia	7	7.37	6		
Chile	30	4.69	30	Etapa de	
Puerto Rico	41	4.49	42	transición 2 a 3	En vías de
Trinidad y Tobago	84	3.97	86		desarrollo
Brasil	58	4.28	56		económico
China	27	4.84	29	Etapa 2	
México	66	4.19	60		
Rusia	63	4.24	63		
Kuwait	35	4.59	39	Transición 1 a 2	Menor
Paraguay	120	3.49	124		desarrollo
India	51	4.33	49		económico
Nicaragua	112	3.57	115	Etapa 1	
Vietnam	59	4.27	75		

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del WEF (2011: 5-22).

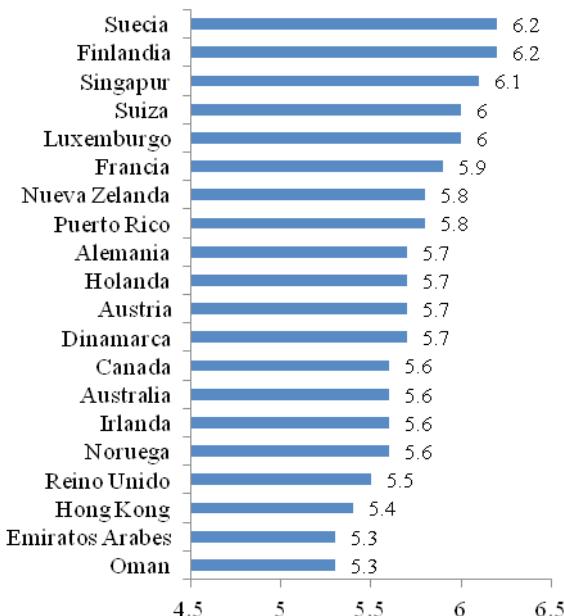
De acuerdo con el WEF, el IGC se encuentra formado por 12 pilares o variables: a) las instituciones; b) infraestructura; c) entorno económico; d) salud y educación primaria; e) educación superior; f) eficiencia del mercado; g) eficiencia en el trabajo laboral; h) desarrollo de mercados financieros; i) preparación tecnológica; j) tamaño del mercado; k) sofisticación en los negocios, y l) innovación.

Uno de los indicadores de la variable “instituciones” es el de “protección de la PI”, mismo que nos servirá posteriormente para relacionar y determinar la incidencia de la PI en la competitividad de los países (de mayor o menor desarrollo).

Para medir esta variable el WEF formuló la siguiente pregunta: ¿cómo calificaría la protección de la propiedad intelectual, incluyendo medidas contra la falsificación, en su país? (donde 1 = muy débil; 7 = muy fuerte). Obteniendo los resultados que se exponen en la siguiente gráfica.

Gráfica 1

Lista de los países que mejor protegen la PI
(Promedio ponderado 2010-2011)



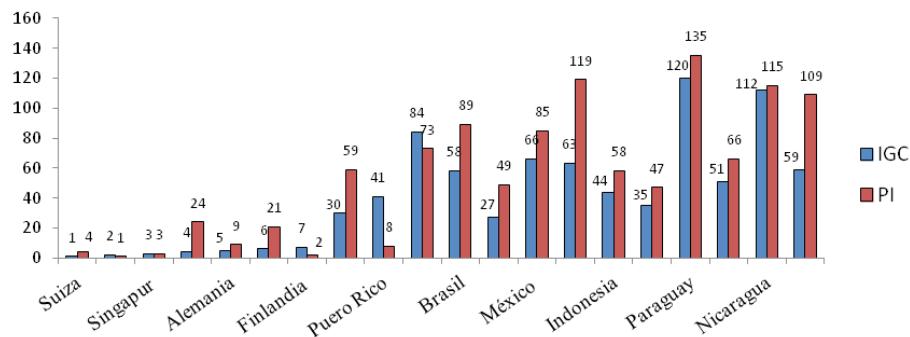
Fuente: WEF (2010-2011: 5-22).

Como se puede observar, los primeros 20 lugares son ocupados por los países con mayor desarrollo económico, destacando Suecia, Finlandia, Singapur y Suiza con una calificación que se aproxima a siete; es decir, estos países adoptan medidas a favor de la protección de la PI que hasta el momento les están dando un buen resultado; lo mismo ocurre con los restantes países como Francia, Austria, Dinamarca, etc. Situación que es predecible ya que en la actualidad son quienes además de tener una cultura de respeto a la PI (con excepciones), vienen implementando grandes reformas a sus sistemas normativos y fuertes medidas antípiratería y anticorrupción, además de poseer los recursos tecnológicos, científicos y económicos. Es de destacar el trabajo que están realizando algunos países como Puerto Rico y Omán, que no están considerados como desarrollados, no obstante lo cual se encuentran ubicados en la octava y vigésima posición, respectivamente.

Profundizando, en la gráfica 2 relacionamos el IGC y la PI para los países seleccionados, encontrando algunas inconsistencias:

Los países que calificaron con una protección a la PI muy fuerte corresponden a los países desarrollados con niveles de competitividad altos, existiendo algunas excepciones como Estados Unidos, Japón y Chile, que aparentemente no adoptan mayores medidas de protección a las creaciones intelectuales. Contrario a los discursos y exigencias de protección para los países menos desarrollados, ejemplo de ello son las salvaguardas para medicamentos (importaciones paralelas y licencias obligatorias), que tanto en la Declaración de Doha como en la OMC se establecieron teniendo en cuenta la vulnerabilidad de estos países en aspectos de salud pública. Por el contrario, países de menor desarrollo como Nicaragua, India, Paraguay, a pesar de tener un nivel menor en el IGC tienden a hacer todo lo que está a su alcance para adoptar medidas de protección de la PI.

Gráfica 2
Relación IGC y los países que mejor protegen la PI
(Países seleccionados)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de WEF (2010-2011: 5-22).

Situación que nos permite concluir que los países desarrollados o en vías de desarrollo utilizan diferente tipo de estrategias para ser más competitivos; una de ellas no es necesariamente el respeto a los derechos de PI, que como vemos, países desarrollados que son muy competitivos no necesariamente respetan los acuerdos internacionales como el ADPIC.

Índice global de innovación

Otro de los aspectos para nuestro análisis es el tema relacionado con la innovación; en este sentido cabe realizarnos la siguiente pregunta: ¿cómo se relaciona el índice global de innovación (IGI) con la PI y cómo impacta en la competitividad de los países? Concretamente, la innovación es una invención aplicada que se encuentra tutelada por las normativas sobre PI a través de las patentes. Como sabemos las empresas patentan para tener el derecho de la explotación exclusiva de sus productos tanto a nivel nacional como internacional. En el cuadro 2 encontramos los 10 primeros países más innovadores del mundo según The Business School for the World (Insead, 2011). Coincidem en su mayoría con los países más competitivos de la gráfica 2, que pertenecen al grupo de los países desarrollados. Las variables consideradas para el IGI son: a) las instituciones; b) capital humano e investigación; c) infraestructura; d) sofisticación del mercado; e) sofisticación de negocios; f) resultados de las ciencias, y g) resultados de la creatividad. Donde las dos últimas variables consideran aspectos de la PI como las patentes, marcas, licencias, regalías, entre otros.

Cuadro 2
Índice global de innovación (IGI)

País	Score (0-100)	Posición	Ingreso	2009
Suiza	63.82.	1	HI	7
Suecia	62.12	2	HI	3
Singapur	59.64	3	HI	5
Hong Kong	58.80	4	HI	12
Finlandia	57.50	5	HI	13
Dinamarca	56.96	6	HI	8
Estados Unidos	56.57	7	HI	1
Canadá	56.33	8	HI	11
Holanda	56.31	9	HI	10
Reino Unido	55.96	10	HI	4

Nota: HI = países con altos ingresos.

Nota: el Insead realiza la clasificación de los países de acuerdo con su nivel de ingresos. Así, el código LI = ingresos bajos; LM = ingresos medios-bajos; UM = ingresos medios-altos, y HI = ingresos altos.

Fuente: Insead, 2011: 20 y 21).

En el cuadro anterior podemos observar que los países con ingresos altos y medios-altos (países desarrollados) ocupan las mejores posiciones del IGI. No es sino hasta la posición número 64 del IGI que encontramos a Ghana como primer país de ingresos bajos mejor posicionado respecto a sus similares en ingresos. Esta situación nos permite inferir que existe una relación proporcional entre el nivel de ingresos que tienen los países y su nivel de innovación, lo que indica además que las normativas sobre PI no inciden en mayor proporción que el nivel de ingresos. Esta situación la podemos ver con mayor claridad infra, donde relacionamos al IGI con la lista de los países que mejor protegen la PI del (WEF, 2010-2011).

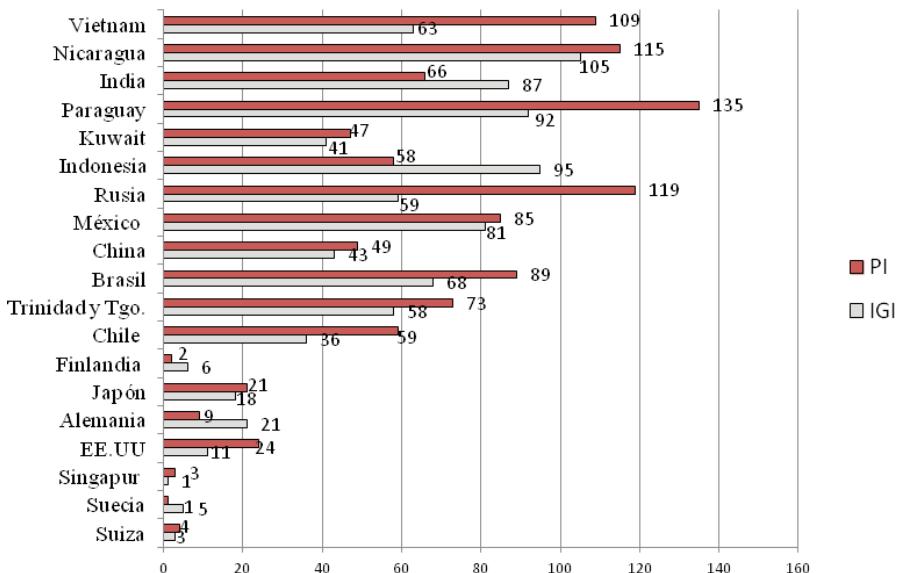
Como se demuestra en la gráfica 3, los países se encuentran mejor ubicados respecto a la innovación que respecto a la protección de la PI. En este sentido, es de destacar a Suiza, Suecia y Singapur, que tienen una relación proporcional entre la innovación y la PI, resaltando la situación de Suecia, que se encuentra en la primera posición sobre la protección de PI y quinta sobre el IGI, es decir existe una coherencia entre los primeros lugares que ocupa en cada medición, ya sea el IGI o si observamos supra en el IGC.

Situación que es contraria en Estados Unidos. Este país está situado en la posición 11 respecto al IGI y 24 en la protección de la PI, evidenciándose una vez más en la contradicción de su retórica sobre el cumplimiento de los tratados internacionales y la exigencia para con los países en vías de desarrollo con el cumplimiento del Acuerdo sobre los ADPIC.

Se puede observar además en la gráfica 3 que la situación sobre la relación PI/IGI se acentúa conforme los países son menos desarrollados; es decir, están mejor situados en el IGI respecto a los países que mejor protegen la PI. Destaca la situación de Chile, Rusia y Vietnam, que prácticamente duplican la diferencia de posiciones respecto a la relación PI/IDG. Podría decirse que estos países están innovando pero no adoptando medidas para proteger o cumplir con lo dispuesto en el Acuerdo sobre los ADPIC.

De acuerdo con el director de la OMPI (Gurry, 2010): “Las empresas de los países de bajos ingresos ya no son simples importadores de tecnología, ya que la brecha tecnológica se ha reducido [...]” En virtud de los resultados analizados supra, se demuestra que la brecha entre los países de mayores y menores ingresos sigue tan profunda como décadas atrás. A partir de la firma del Acuerdo sobre los ADPIC únicamente se ha exigido a los países de menores ingresos el estricto

Gráfica 3
Relación entre el IGI y los países mejor ubicados en la protección de la PI



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de WEF (2010-2011) y del Insead (2011: 5-22).

cumplimiento de sus disposiciones, con amenazas de represalias en caso de no hacerlo.

Número de solicitudes por sector de la tecnología

Roffe y Santa Cruz (2006: 5) señalan que la PI ha adquirido en estos últimos años una particular importancia en el proceso de globalización y en la nueva economía del conocimiento. En este sentido ya no se puede afirmar que los aspectos sobre la PI no tienen relación con el comercio internacional, más aún cuando observamos en el siguiente cuadro el incremento de solicitudes de patentes para casi todas las actividades de comercio. El asunto ahora es identificar si las disposiciones sobre la PI son equitativas para todos los países.

Para nuestros fines hemos dividido en cinco sectores de la tecnología, como consta en el cuadro anterior, donde el mayor número de solicitudes presentadas correspondió a Japón con 2'349,426, destacando 869,373 para aparatos electró-

Cuadro 3
Solicitudes de patente presentadas por sector tecnológico
y por país de origen, 2003-2007

<i>Campo tecnológico/país</i>	Alemania	China	EE.UU.	Francia	Japón	Corea
I Electrónica	143,162	154,340	56,1550	57,905	869,373	354,541
II Instrumentos	88,474	55,058	296,387	27,305	390,829	81,159
III Química	153,898	165,973	422,926	57,036	359,318	89,160
IV Ingeniería mecánica	221,444	80,087	264,676	61,150	548,042	116,998
V Otros sectores	45,505	36,550	118,775	20,266	181,864	66,740
Total	652,483	492,008	1'664,314	223,662	2'349,426	708,598

Nota: la anterior clasificación corresponde a la Clasificación Internacional de Patentes (CIP) de la OMPI.

Fuente: elaboración propia a partir de WIPO (2010: 80).

nicos, 548,042 para ingeniería mecánica y 390,829 para instrumentos ópticos, entre los más representativos. El siguiente país con más solicitudes es Estados Unidos con 1'664,314 donde se destacan 561,550 para la electrónica especialmente la tecnología informática, 422,926 en el sector químico, 296,387 para instrumentos, principalmente para la tecnología médica; los siguen la República de Corea con 708,598, Alemania con 652,483, China con 492,008 y Francia con 223,662 solicitudes de patentes por sector tecnológico.

En conclusión, las innovaciones hoy en día abarcan una amplia gama de campos de la tecnología, donde por la información obtenida supra sólo participan los países desarrollados (WIPO, 2010) como creadores, mientras los países de menor desarrollo participan en el mercado como consumidores de tecnología.

Impacto de los indicadores del Acuerdo sobre los ADPIC en los negocios internacionales

El objetivo de este apartado es describir y analizar en forma sucinta cómo las creaciones intelectuales protegidas a través de las patentes, modelos de utilidad, marcas y diseños industriales son estratégicamente manejadas por los países desarrollados, buscando ser más competitivos en el comercio internacional, valiéndose para ello de convenios internacionales como: el Tratado de Cooperación en materia de Patentes, el Sistema de Madrid y el Sistema de La Haya.

El Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT)

El PCT cuenta con 142 miembros; brinda a los solicitantes de patentes un medio ventajoso para obtener protección por patente en múltiples países. En el siguiente cuadro se presentan las entradas de patentes a fase nacional/regional del PCT por país de origen, donde se puede apreciar el potencial de mercado de los países desarrollados a través de las patentes y la estrategia de penetración a los mercados de interés.

Cuadro 4
Porcentaje de entradas en la fase nacional/regional del PCT

País de origen	Oficina de patentes											
	AU	CN	CH	OE	JP	CO	MX	RS	SG	EU	Otros	Total
Alemania	7.3	7.9	11.2	13.8	10.7	9.3	8.9	15.5	6.2	15.4	4.0	10.1
Australia	6.0	1.9	1.1	1.1	1.0	0.8	0.9	1.1	2.5	2.4	0.9	1.5
Austria	0.7	0.6	0.5	0.8	0.4	0.4	0.4	1.3	0.6	0.9	0.3	0.6
Bélgica	1.5	1.2	0.9	0.9	0.9	0.9	1.7	1.0	1.6	1.4	0.7	1.0
Canadá	2.3	4.7	1.2	1.6	1.2	0.9	1.7	1.2	1.1	1.7	0.6	1.5
China	0.7	0.5	1.5	1.0	0.7	0.7	0.2	1.2	0.9	1.1	0.2	0.8
Dinamarca	1.4	1.1	0.9	1.0	0.9	0.6	1.1	1.3	1.1	1.2	0.6	0.9
España	0.6	0.7	0.4	0.8	0.4	0.3	1.3	1.2	0.3	0.7	0.3	0.6
EEUU	45.5	49.8	28.8	33.5	33.9	33.4	53.5	29.1	43.6	14.3	15.1	29.5
Finlandia	0.9	0.9	1.7	1.7	0.9	1.7	1.1	2.2	1.6	1.2	3.0	12.0
Francia	2.7	4.0	4.0	5.2	4.5	3.7	4.0	5.9	3.0	6.0	1.5	4.0
Israel	1.2	1.3	0.6	1.1	0.8	0.9	1.1	0.8	1.2	1.6	0.7	1.0
Italia	1.6	1.6	1.5	22.0	1.1	1.0	1.8	3.4	1.2	2.5	0.9	1.6
Japón	5.6	6.2	25.0	15.3	22.4	30.2	3.1	8.0	12.4	26.9	2.6	15.6
Noruega	0.7	0.6	0.4	0.5	0.3	0.2	0.5	0.9	0.4	0.7	4.0	0.4
Países Bajos	2.5	1.9	5.3	4.1	5.5	4.6	3.2	4.6	3.0	4.1	1.3	3.6
Reino Unido	5.3	4.1	2.8	4.2	3.0	2.0	2.8	3.1	3.8	6.7	2.2	3.6
Rep. Corea	1.7	1.3	3.9	2.1	3.5	0.9	1.8	4.1	1.5	3.1	4.0	2.1
Suecia	2.0	1.8	2.6	2.6	2.3	1.8	2.1	3.4	2.1	2.6	1.2	2.1
Suiza	5.0	4.1	3.3	3.2.	3.1	3.3	5.8	6.9	5.4	2.1	1.5	3.1
Otros	4.8	3.9	2.3	3.4	2.6	2.3	3.4	4.0	6.7	3.5	64.2	15.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota: Australia (AU), Canadá (CN), China (CH), Oficina Europea (OE), Japón (JP), Corea (CO), México (MX), Rusia (RS), Singapur (SG), Estados Unidos (EU).

Fuente: elaboración propia a partir de WIPO, *World Intellectual Property Indicators*, 2009: 30.

En general los países que utilizan esta vía PCT son los denominados de mayores ingresos o países desarrollados, destacándose entre éstos las solicitudes de Estados Unidos, Japón y Alemania, que en conjunto suman 52.6% del total mundial de entradas en la fase nacional/regional vía PCT. Estados Unidos es el principal país en solicitar la protección de sus patentes. Por ejemplo de mayor a menor porcentaje, 53.5% del total de solicitudes de patentes que realizan los no residentes en México, las realiza Estados Unidos; del mismo modo, 49.8% del total de solicitudes que realizan los no residentes en Canadá, los realiza Estados Unidos; lo mismo ocurre con 45.5% de Australia, 43.6% de Singapur, 33.9% de Japón. Es decir Estados Unidos asegura y exige el cumplimiento de las disposiciones de PI a aquellos países en los que realiza mayores inversiones.

El Sistema de Madrid para el Registro Internacional de Marcas (SM)

El SM ofrece a los propietarios de marcas la posibilidad de proteger su marca en el territorio de las 85 partes contratantes mediante la presentación de una única solicitud en una oficina nacional o regional de PI. De acuerdo con el informe de WIPO (2010), en 2009 los 100 principales solicitantes con arreglo al Sistema de Madrid representaron casi 10% de todas las solicitudes internacionales de registro de marcas, destacando los solicitantes europeos y asiáticos dentro de las 10 primeras.

Cuadro 5

Los 10 principales solicitantes con arreglo al Sistema de Madrid, 2009

	2009 Nombre del solicitante (Sistema de Madrid)	País de origen	Solicitudes presentadas
1	Novartis AG	Suiza	136
2	LIDL Stiftung & Co. KG	Alemania	109
3	HEKEL AG & Co. KGAA	Alemania	98
4	Zhejiang Province Haomenglai Group Co., LTD	China	96
5	Shimano Inc.	Japón	74
6	KRKA	Eslovenia	74
7	Richter Gedeon NYRT.	Hungría	70
8	L'oreal	Francia	67
9	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GMBH	Alemania	64
10		Hungría	63

Fuente: WIPO, 2009: 90.

Podemos observar en el cuadro anterior que la empresa farmacéutica Novartis AG, de Suiza, encabeza la lista con 136 solicitudes. Los alemanes ocupan 16 puestos entre los 50 principales solicitantes. La empresa Zhejiang Province Haomenglai Group Co. LTD de China, que ocupa el cuarto puesto, es una de las cuatro empresas chinas que figuran en la lista de los 50 principales solicitantes. Empresas de Eslovenia y Hungría ocupan el 6º y el 7º lugar, respectivamente. Es necesario aclarar que entre las 10 empresas y aún más entre los 100 principales solicitantes de marcas no se encuentra ningún país en vías de desarrollo. Recordemos que un registro internacional con arreglo al SM surte el mismo efecto que una solicitud de registro de la marca en cada una de las partes contratantes. En este sentido el SM constituye la mejor estrategia para que las empresas transnacionales puedan proteger sus marcas y su prestigio.

El Sistema de La Haya (SH)

El Sistema de La Haya para el registro internacional de diseños industriales está constituido por tres tratados internacionales (Acta de Londres, Acta de La Haya y Acta de Ginebra) y es administrado por la OMPI. Al igual que los anteriores sistemas, éste ofrece a los solicitantes la posibilidad de registrar sus diseños industriales en varios países mediante la presentación de una única solicitud ante la Oficina Internacional de la OMPI.

Si observamos la evolución de los registros internacionales de diseños industriales y su respectiva tasa de crecimiento, podemos notar que el número de registros inscritos disminuyó drásticamente durante el periodo comprendido entre 2003 y 2005, lo que puede explicarse según WIPO (2010: 107), por el hecho de que a partir de 2003 se permitió solicitar diseños comunitarios por vía de la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI), con lo que los solicitantes podían presentar una única solicitud en esta oficina para proteger sus diseños en todos los países miembros de la UE. En 2008 el número de registros internacionales volvió a crecer considerablemente, lo que a su vez puede atribuirse, según el organismo antes citado, en gran medida a la adhesión de la OAMI al Sistema de La Haya en ese mismo año.

Situación contraria en los países de menor desarrollo, ya que no existe este tipo de iniciativas.

Conclusiones

La PI constituye por hoy uno de los temas de mayor complejidad dentro del ámbito del comercio internacional, específicamente el tema de la relación TLC y el Acuerdo sobre los ADPIC. Si bien es cierto que con el advenimiento de este último se llegó a controlar de alguna forma las infracciones a las creaciones intelectuales, en la actualidad se ha constituido en una herramienta de sometimiento para los países con menor desarrollo. Tal es el caso de las exigencias que impone Estados Unidos para la firma de los TLC a países como Panamá, Colombia, Perú, Ecuador, entre otros; los cuales terminan firmando contratos de adhesión renunciando a su autonomía para controlar sus propios recursos.

Entre las peticiones que realiza Estados Unidos para la firma de un TLC se encuentran: la patentabilidad de segundos usos, extensión del plazo, patentabilidad de las técnicas de diagnóstico médico, licencias obligatorias, protección de los datos de prueba. Del mismo modo se exige la adhesión a tratados internacionales como: el tratado de Budapest para el reconocimiento de depósitos de microorganismos y el Convenio internacional para la protección de las obtenciones vegetales (UPOV de 1991), entre otros.

Por lo tanto, ante la problemática planteada sobre que no se ha podido determinar con certeza el impacto del Acuerdo sobre los ADPIC en la competitividad de las negociaciones internacionales de los países miembros, podemos concluir que los mayores y únicos beneficiarios de este acuerdo por el momento son los países desarrollados. Posiblemente en un futuro —esperamos que muy cercano— todos los países nos encontremos en condiciones de explotar libremente nuestros recursos intelectuales y entrar de este modo a una sana competencia.

Referencias bibliográficas

- Czinkota, M. R., y Moffet, M. (2008). *Internacional Bussiness*, 7^a edición. México: Cengage Learning.
- Daniels, J., Lee, R., y Daniel, S. (2004). *International Bussiness*, 10^a edición. México: Pearson.
- Diez, L., y Gullon, A. (2001). *Sistema de derecho civil III*. Madrid, España.
- Figueres, J. F. (1973). *La pobreza de las naciones*, 2^a edición. Costa Rica.
- García, D. (2006). “Aproximación crítica a la propiedad intelectual: La cultura como valor”, *Telemática de derecho*, núm. 10, p. 209.
- Gurry, F. (2010). *Overriw Of World Intellectual Property*. Recuperado el 29 de agosto de 2010 de www.wipo.int

- Hicks, L., y Holbein, J. (1997). “Convergence of national intellectual property norms in international trading agreements”, *American University Journal of International Law and Policy*, núm. 12, p. 769.
- Insead (2011). *The Global Index 2011, Accelerating Growth and Development*. Francia.
- Martínez, C., Corredor, Á., y Herazo, G. (2006). *Negocios internacionales: Estrategias globales*. Colombia: U. d. Tomás.
- Roffe, P., y Santa Cruz, M. (2006). *Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados*. CEPAL.
- WEF (2010-2011). *The global competitiveness Report*, vol. 1. Davos, Suiza.
- WIPO (2009). *Economics and Statistic Division “World Intellectual Property Indicators”*. Recuperado el 11 de julio de 2011 de www.wipo.int/ipstats/es
- (2010). *World Intellectual Property Indicators*. Economics and Statistics Division.
- (2011). *WIPO, Productor*. Recuperado en julio de 2011 de ¿What is intellectual Property?: <http://www.wipo.int/about-ip/es/>