



CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL



X Curso de Capacitación en Negociaciones de Comercio Internacional

**LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL (DPI):
DE LA NEGOCIACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN**

14 al 23 de Marzo de 2007

College of Law (Facultad de Derecho)
Florida International University
University Park Campus

Organizado por



SUMMIT OF THE AMERICAS CENTER

Latin American and Caribbean Center
Florida International University
Miami, Florida



en asociación con

**Centro de Estudios de Integración Económica
y Comercio Internacional**

Buenos Aires, Argentina / Miami, Florida



Este programa es realizado con la cooperación de la

**Facultad de Derecho
Florida International University**



y con el co-auspicio de





ANTECEDENTES

- ✚ Desde el año 2001, INTEGRAL ha venido desarrollando capacitación en Negociaciones de Comercio Internacional conjuntamente con el Summit of the Americas Center de FIU, tratando los temas más relevantes de la agenda de negociaciones comerciales internacionales.
- ✚ La protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) es un tópico no sólo importante sino también uno de los más críticos y controvertidos en las agendas de política comercial y de negociaciones internacionales. Desde la puesta en vigencia del Acuerdo ADPIC en el marco del nacimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y a través de las numerosas negociaciones regionales, pluri o bilaterales, entre los países miembros, se han multiplicado los debates y las controversias surgidas en relación con el alcance, la implementación y la observancia de los compromisos adquiridos en esta materia en los acuerdos comerciales. Dadas las implicancias jurídicas de la protección de los DPI, así como la sensibilidad social que convoca su interrelación con la salud pública, la transferencia de tecnología, el desarrollo y la pobreza, el tema es escenario de una permanente confrontación de intereses económicos y comerciales y corrientes políticas e ideológicas.
- ✚ Como parte del Programa de Trabajo en Negociaciones Comerciales y Derechos de Propiedad Intelectual de INTEGRAL, se diseñó y organizó el curso Derechos de Propiedad Intelectual – De la Negociación a la Implementación, dictado en idioma español, se realizó en las instalaciones de la Facultad de Derecho de la Florida International University, Miami, EEUU, del 14 al 23 de Marzo de 2007 que contó con la asistencia de 23 participantes, pertenecientes a gobiernos y sectores privados de los países del hemisferio.

OBJETIVOS

Ejercitar la comprensión e interpretación del alcance de los Derechos de Propiedad Intelectual y su implementación en el marco de las políticas comerciales nacionales, a través de la elaboración de las argumentaciones y la negociación de fórmulas de compromiso para la resolución de una controversia en el marco del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC y para permitir que los resultados de la misma puedan ser analizados desde las posiciones de las partes y del Grupo Especial.

PROGRAMA – Contenidos

▪ **Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), Comercio Internacional y Desarrollo Económico – Los DPI en el ámbito multilateral: Análisis del acuerdo ADPIC**

Carl Cira – *SOAC*, presentó los problemas principales en la implementación de los acuerdos de Propiedad Intelectual en América Latina, así como también a los aspectos centrales del tratamiento de los DPI en la agenda de negociaciones comerciales.

Rodolfo Rúa Boiero – *INTEGRAL*, presentó las dimensiones económicas de los DPI y su relación con el comercio internacional y el desarrollo económico.

Ambas presentaciones sirvieron de introducción y de puesta en contexto del conjunto de temas conceptuales que se desarrollaron a continuación.

▪ **Análisis de los DPI en el marco multilateral.**

Norma Félix – *INTEGRAL*, expuso sobre el análisis del acuerdo ADPIC y su significado y alcance en el marco de los compromisos nacionales asumidos por las partes.



Jacqueline Morales – *USPTO*, expuso sobre las obligaciones de observancia del ADPIC y la necesidad de fortalecer los estándares vigentes, con especial mención de los avances registrados en los acuerdos bilaterales recientemente negociados por EE.UU.

Michael Buchenhorner – *Abogado Experto*, expuso sobre el capítulo de Derechos de Autor y Derechos Conexos del acuerdo ADPIC, su significado e interrelación con los acuerdos comerciales y los temas principales de conflicto.

Norma Félix y Liliana Otero – *INTEGRAL*, realizaron presentaciones sobre los temas más conflictivos en el plano de la Propiedad Industrial y los aspectos del ADPIC específicamente relacionados con la salud pública, con especial referencia a la Declaración de Doha sobre la salud pública, la interpretación del párrafo 6 de la misma y sus implicancias.

▪ **Implementación y Aplicación de la protección de la Propiedad Intelectual – El Capítulo de los DPI en los acuerdos de libre comercio con EEUU (Chile, DR-CAFTA y países Andinos)**

Las presentaciones de Lee Skillington y Emilio García, ambas relacionadas con la implementación y aplicación de la protección de los DPI y los elementos de una legislación efectiva.

Lee Skillington - *Ex Consejero USPTO*, se refirió a la Protección de los Datos de Prueba, los antecedentes de la legislación internacional y la de los países de la región, particularmente en los tratados de libre comercio suscriptos por EE.UU. en el hemisferio, así como también expuso sobre los elementos para una legislación efectiva de protección de la información.

Emilio García – *IFPI*, expuso sobre el impacto de la **Piratería en la Industria Fonográfica**, desde una perspectiva empresarial, brindando abundante información estadística sobre el impacto de estas prácticas sobre el comercio.

Las presentaciones fueron comentadas por César Parga – *OEA*, y hubo un amplio intercambio de opiniones y consultas con los asistentes.

César Parga expuso en detalle las características principales del Capítulo de Propiedad Intelectual en los Tratados de Libre Comercio de EEUU, analizando las implicancias de los compromisos asumidos para cada uno de esos países y su relación con el acuerdo ADPIC. Comentó estas presentaciones Nancy Cely Icaza, quien además moderó las preguntas de los participantes.

▪ **El Sistema Internacional de Solución de Controversias**

Elena Di Vico – *INTEGRAL*, presentó, desde la perspectiva conceptual – su razón de ser como instrumento en el ámbito multilateral y en las negociaciones comerciales regionales, pluri o bilaterales – y también desde el punto de vista del funcionamiento del sistema en la OMC, explicando en detalle el mecanismo de consultas previas, la constitución del Grupo Especial y de los Grupos de Expertos, las atribuciones del Órgano de Apelación y el procedimiento de arbitraje, incluyendo el procedimiento especial para países en desarrollo, así como también el mecanismo de negociación de soluciones mutuamente convenidas. El objetivo principal fue introducir a los participantes en el conocimiento de las herramientas necesarias para desenvolverse en el ejercicio de simulación.

Norma Félix y Liliana Otero presentaron los antecedentes de casos relacionados con el acuerdo ADPIC y de aquellos que involucran patentes, en el seno del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

▪ **Panel de Revisión de Conceptos Fundamentales**, sobre la base de un cuestionario recibido se repasaron los conceptos principales sobre los DPI y el Sistema de Solución de Controversias de la OMC.

▪ **Implementación e Interrelación con otros Capítulos de los Acuerdos Comerciales**

Ana María Frieri – *Olarte Raisbeck & Frieri Ltda.*, presentó un análisis del Convenio sobre Biodiversidad, sus principales componentes y su relación con la protección de los DPI en el marco de los acuerdos comerciales.



Victoria Serigos – *Asociación del Registro de Protección de Obtenciones Vegetales*, expuso el estado de situación y la descripción de las posibles soluciones para combatir las violaciones a los DPI en el campo de las Obtenciones Vegetales y Tecnologías Aplicadas.

- Marcelo Di Pietro – *OMPI*, presentó una reseña sobre los Tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y su Implementación en América Latina

Shanker Singham – *Squire, Sanders & Dempsey LLP.*, expuso sobre los DPI y la Política de Competencia, formulando un análisis detallado de la interrelación entre estos capítulos de las agendas de negociación comercial. Basándose en un libro de su autoría recientemente publicado, el expositor enfatizó la relación entre la política de competencia y la protección patentaria en la industria farmacéutica en el marco del Acuerdo ADPIC, abordando tópicos como: Patentes, un derecho de propiedad o monopólico? Patentes, innovación y crecimiento; un régimen de protección fuerte de los DPI lleva a una mayor prosperidad; el caso de los regímenes fuertes de protección de los DPI en los países en desarrollo y su relación con la inversión y el progreso tecnológico; y las licencias compulsivas.

- **Capacidad Comunicacional y Manejo de la Prensa.**

Rodolfo Rúa Boiero – *INTEGRAL*, analizó las técnicas de comunicación de mensajes, el manejo de los medios de prensa y la coordinación e información desde el gobierno al sector privado y a los representantes de la Sociedad Civil. La presentación, que fue acompañada con ejemplos e intercambio de opiniones con los participantes, se orientó especialmente a transmitir los conceptos y técnicas principales necesarios para la realización de la conferencia de prensa (simulada) sobre los resultados del panel (ejercicio de simulación), uno de los ejercicios programados para la última jornada del curso.

- **Sesión de Cine sobre Técnicas de Negociación**

La sesión fue conducida por Rodolfo Rúa Boiero, conjuntamente con Liliana Otero y Carlos Restaino, del equipo de *INTEGRAL*. Se proyectó un video especialmente preparado para la enseñanza de técnicas de negociación, basado en la recopilación de trece escenas de películas, las cuales tienen una vinculación directa con la aplicación de dichas técnicas a situaciones reales, en este caso escenificadas para el cine. Los segmentos seleccionados muestran situaciones que permiten explicar determinados conceptos sobre técnicas de negociación y, como muchas de las situaciones dramatizadas son extremas, presentan la característica de que permiten apreciar con mayor claridad los conceptos que se intenta transmitir.

La sesión abarcó la presentación de los siguientes temas:

- El aprendizaje del proceso de información
- Técnicas de negociación
- La información
- La obtención de la información
- El empleo y manejo de la información
- Argumentos y estrategias para conseguir un objetivo
- La identificación del interés objetivo
- El cambio en las condiciones de la negociación
- Los “sí” y los “no” de la negociación
- La búsqueda de soluciones creativas

- **Importancia de los DPI para la Investigación y el Desarrollo en la Industria Farmacéutica**

Raúl Gatica – *Merck Sharp & Dohme*, explicando las razones por las cuales la innovación en medicamentos es un aporte esencial tanto en lo económico como en lo social y destacando que, de las industrias de I&D, la industria farmacéutica es la que presenta el mayor porcentaje de inversión en I&D respecto de su cifra global de ventas, aún más que industrias tales como la de software, la automotor o



la aeroespacial. Asimismo, enfatizó que la innovación en la industria requiere sistemas de atención sanitaria exitosos, mercados eficientes, efectiva observancia de la propiedad intelectual y requisitos regulatorios adecuados y predecibles.

- Ejercicio práctico de simulación de una controversia en el marco de la OMC, basado en el *Case Study* preparado por INTEGRAL “Panel de Solución de Controversias sobre Derechos de Propiedad Intelectual en el marco del Sistema de Solución de Controversias de la Organización Mundial de Comercio: Determinadas Medidas Relativas al Derecho de Patentes y Protección de Datos de Prueba”.

DESARROLLO DEL CURSO

Las palabras de apertura del curso estuvieron a cargo de Carl Cira y de Rodolfo Rúa Boiero y se hizo presente Leonard Strickman, Decano de la Facultad de Derecho de FIU, quien saludó a los participantes y expresó su beneplácito y el de esa casa de estudios por poder brindar sus instalaciones para la realización del curso.

El desarrollo del curso se articuló en torno a dos ejes paralelos: la interpretación de la importancia y el alcance de la protección de los DPI en la negociación de acuerdos comerciales y la aplicación de los conocimientos adquiridos en un ejercicio de simulación de una controversia en el marco del sistema multilateral presidido por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La parte expositiva del curso se subdividió en tres bloques: revisión de los aspectos relacionados con la protección de los DPI en los acuerdos comerciales multilaterales (OMC) y regionales – pluri o bilaterales –; técnicas de negociación; y explicación del funcionamiento del Sistema de Solución de Controversias en la OMC y en los principales tratados comerciales, tal como se detalla en Programa – Contenidos.

La parte práctica consistió en un ejercicio de simulación sobre el desarrollo de un panel en el marco del Sistema de Solución de Controversias (SSC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), – *Case Study* hipotético –, en el cual un país desarrollado – parte demandante – demanda a un país en desarrollo – parte demandada – alegando que la Ley de Patentes y el Reglamento Técnico relativo a la autorización sanitaria de medicamentos genéricos, así como la Ley de protección de datos de prueba de la parte demandada, infringen las obligaciones determinadas por los artículos 27, 28, 33 y 39 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), contenido en el Anexo 1C del Acuerdo por el que se establece la OMC. Un tercer país desarrollado participa también en la controversia como tercera parte interesada. El ejercicio está situado temporalmente con posterioridad a la realización de cinco reuniones de consulta, sin arribar a una solución satisfactoria de la diferencia, y luego de haberse conformado un Grupo Especial solicitado por la parte reclamante y consiste en cuatro sesiones del Grupo Especial.

Los participantes oficiaron de miembros de delegación de cada una de las partes involucradas, con uno de los instructores designado como asesor de la misma, constituyéndose dos de los miembros del equipo de instructores en el Grupo Especial en la controversia. El ejercicio se desarrolló de acuerdo con los procedimientos propios del funcionamiento del Sistema de Solución de Controversias de la OMC, e instando a los participantes a buscar una solución mutuamente convenida, a través de negociaciones que también fueron supervisadas por el equipo de instructores. El ejercicio se completó con la realización de una conferencia de prensa simulada, en la cual algunos de los participantes se desempeñaron como entrevistados por el resto de los participantes y el equipo de instructores, debiendo explicar los resultados de la controversia desde sus respectivas posiciones nacionales.

En la presentación del ejercicio se explicaron las dos variantes posibles de conclusión del mismo, dependiendo de si las partes arribaban o no a una solución mutuamente convenida. De no existir una



solución negociada, se adoptaría – como licencia respecto del régimen de solución de diferencias de la OMC – la modalidad de que la redacción del informe provisional del Grupo Especial sea debatida y redactada conjuntamente entre los profesores y participantes en una sesión especial, informe que luego se analizaría a la luz de las conclusiones de otros casos de solución de diferencias producidos en la realidad. De llegarse a una solución mutuamente convenida a través de negociaciones entre las partes, la misma sería analizada en detalle en la sesión final del ejercicio.

Durante el ejercicio los participantes desarrollaron una intensa actividad, concentrada en el estudio del caso y en el análisis conjunto en el seno de cada una de las delegaciones conformadas para la definición, redacción y presentación de sus argumentos ante el Grupo Especial, luego de lo cual se consagraron a estudiar las ponencias de las contrapartes y a preparar las preguntas a formular en función de las mismas. En esta instancia, se visualizó la importancia del manejo de la información – particularmente a partir del hecho de que el conocimiento de las posiciones de las contrapartes es un elemento informativo valioso para evaluar el estado y perspectivas de la controversia y las perspectivas de poder alcanzar una solución mutuamente convenida. Paralelamente, se encontraban preparando sus respectivos alegatos finales y el Grupo Especial se encontraba preparando la sesión final de preguntas a las partes. Luego de numerosas reuniones oficiosas, las partes arribaron a una solución mutuamente convenida.

Como cierre del curso, se desarrolló una prolongada sesión en la cual cada uno de los participantes expuso sobre su actuación en el rol asignado en el ejercicio, cuál había sido su estrategia y cómo ésta se había ido modificando a lo largo del mismo y, muy especialmente, cómo percibía el resultado de lo aprendido en función de sus expectativas previas. Se analizaron y debatieron en profundidad las percepciones de cada uno de los asistentes, desde la óptica del desarrollo del ejercicio, y los instructores explicaron, a su vez, cuáles habían sido los elementos que en cada circunstancia se habían considerado para la asignación de los roles y para el seguimiento de las negociaciones y la orientación de los grupos.

En esta sesión se sacaron diversas conclusiones, de las cuales cabe destacar:

- La importancia que posee el conocimiento normativo y el manejo de la información, en sus distintas variantes.
- El aprendizaje de la negociación desde la conformación y conducción de equipos interdisciplinarios y pertenecientes a distintas áreas de los gobiernos.
- La necesidad de identificar correctamente las posturas y conductas de las partes en la negociación.
- La necesidad imperativa de considerar en todas las instancias de una negociación comercial las situaciones producto de la coyuntura y de las relaciones externas de los países, y las variables a tener en cuenta en la negociación de concesiones (i.e., cuando las concesiones para llegar a una solución mutuamente convenida se verifican en otras áreas o sectores distintos de la que es propia de la negociación o controversia).
- La consideración de las condiciones que agregan las regulaciones nacionales que, a menudo, modifican implícitamente la implementación de los compromisos asumidos en los acuerdos comerciales, una característica que muy frecuentemente se encuentra en las legislaciones nacionales de los países en desarrollo.

Adicionalmente, se llevó a cabo un intercambio de opiniones con los alumnos, esta vez desde la óptica de cómo el curso respondió a las expectativas personales de cada uno, desde el punto de vista informativo y pedagógico.



CENTRO DE ESTUDIOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Seguidamente, tuvo lugar una Conferencia de Prensa, una ejercitación práctica en la cual cada una de las delegaciones designó a dos representantes para ser sometidos a preguntas de periodistas de los países representados que, en conocimiento de la solución mutuamente convenida, formularon preguntas relacionadas con las características de dicha solución, su impacto en cada uno de los países, las ventajas y desventajas del resultado, etc. Durante la sesión, cada participante tuvo la oportunidad de poner en práctica las herramientas de comunicación y manejo de la prensa que se habían presentado durante el curso. Al finalizar la conferencia, se hizo un *debriefing* con el objeto de marcar los puntos satisfactorios y aquellos aspectos a mejorar.

Al cierre de la sesión se llevó a cabo la ceremonia de entrega de los Certificados de Asistencia a los participantes, con la presencia de Carl Cira, en representación del Summit of the Americas Center y Rodolfo Rúa Boiero, en representación de INTEGRAL.