



PROGRAMA DE TRABAJO SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y NEGOCIACIONES COMERCIALES – ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

INTRODUCCIÓN Y FUNDAMENTOS

El Capítulo de Propiedad Intelectual – más precisamente: una serie de reglas y compromisos que deben ser legislados y puestos en vigencia para asegurar la protección de los derechos de Propiedad Intelectual conforme a los estándares vigentes en el ámbito multilateral (Trade Related Intellectual Property Rights Agreement – TRIP's) o a estándares reforzados (TRIP's-plus u OMC-plus) – es parte central de las negociaciones comerciales contemporáneas, no sólo en el ámbito multilateral (OMC – Ronda Doha) sino, particularmente, en el ámbito pluri o bilateral (i.e.: acuerdos bilaterales de libre comercio recientemente negociados – DR-CAFTA, EEUU-Chile – o en curso de negociación – EEUU-Países Andinos –).

En casi todos los casos, la fórmula central ubica al Capítulo de Propiedad Intelectual como el trade-off, la concesión que se demanda como contrapartida de un acceso mejorado al mercado para los países menos desarrollados o en desarrollo.

Esta circunstancia tiene un impacto importante en los países en desarrollo, en al menos las siguientes áreas de incumbencia:

- Cómo armonizar los compromisos a asumir en Propiedad Intelectual con los objetivos de la política comercial y de desarrollo económico nacional
- Cómo implementar dichos compromisos
- Cómo asegurar su efectiva vigencia

En este contexto, los conflictos de intereses tienden a ocupar el centro de la escena, inhibiendo a veces la posibilidad de encontrar áreas de consenso que permitan neutralizar el impacto negativo de dichas provisiones, facilitando tanto la negociación como la formulación de políticas comerciales consistentes con los compromisos asumidos en la misma.

La discusión objetiva de los temas más conflictivos, así como la capacitación de los principales protagonistas de la negociación y responsables de la formulación de las políticas comerciales, pueden contribuir de manera fundamental a la búsqueda de esos consensos.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES

Se proponen a continuación dos actividades diseñadas para satisfacer los objetivos planteados. Las mismas pueden ser realizadas en sede del país seleccionado para asistentes de dicho país o de dos o más países, dependiendo del tipo de organización que se elija. Además, ambas pueden ser preparadas en corto tiempo – entre 30 y 45 días – para su ejecución inmediata.

- a. Seminario o Conferencia: Propiedad Intelectual en el marco de los Acuerdos Comerciales**
 - Objetivo de la actividad: “instalar” la discusión de los temas de PI, a partir de un enfoque objetivo y eminentemente técnico.
 - Seminario de un día (alternativa: un día y medio¹) de duración.

¹ Un día y medio de duración se considera ideal desde el punto de vista de la intensidad de la interrelación entre participantes y equipo de expertos.



- Organizado con el patrocinio de una organización empresarial (industria o comercio) del país, que tomaría a su cargo la convocatoria.
- Asistencia: entre 80 y 120 personas.
- Target: funcionarios oficiales (del área de propiedad intelectual y del de formulación de las políticas comerciales), comunicadores, académicos, empresariado, representantes de organizaciones de la sociedad civil.
- Programa: Debate sobre los temas de Propiedad Intelectual en función de la forma en que éstos han sido negociados e incorporados en los acuerdos bilaterales suscriptos o en negociación entre EEUU y países del Hemisferio (EEUU-Chile, DR-CAFTA, EEUU-Países Andinos).
- Metodología: Presentaciones de los temas a cargo de especialistas del equipo de Integral-FIU (puede o no convocarse a calificados expertos de los países centroamericanos, Chile o andinos) y separación de la audiencia en Paneles de discusión de los temas centrales. Moderación de los paneles a cargo del equipo de Integral-FIU. Los paneles arriban a conclusiones que son expuestas en un Plenario de clausura. El debriefing del Seminario y las conclusiones son elaboradas en un informe por parte de Integral-FIU y difundidas a través de Internet y otras modalidades ad hoc.
- Certificado de Asistencia emitido por las entidades organizadoras.

**b. Curso de Capacitación en Negociaciones Comerciales Internacionales:
Módulo de Propiedad Intelectual**

- Objetivo de la actividad: capacitar a negociadores y otros protagonistas claves en las negociaciones comerciales, en los temas de Propiedad Intelectual, bajo un enfoque objetivo, técnico y eminentemente práctico. La simulación permite maximizar la objetividad en el análisis de los temas de la negociación.
- Curso Intensivo de Capacitación en Negociaciones Comerciales en el capítulo de Propiedad Intelectual, duración de 10 días o de 6 días (una semana hábil con clausura el sábado por la mañana).
- Formato del Curso: tres módulos consecutivos. Primer módulo de presentación de los temas del capítulo de Propiedad Intelectual en los acuerdos comerciales, a cargo de expertos del equipo de Integral-FIU (pueden o no incorporarse expertos de institutos especializados, de la OMPI, etc.). Segundo módulo de presentación de técnicas de negociación, a cargo del equipo de Integral-FIU. Tercer módulo: ejercicio de simulación de una negociación, conducido y coordinado por el equipo de Integral-FIU.
- Ejercicio de simulación: admite dos variantes. Primera variante: ejercicio de negociación del capítulo de Propiedad Intelectual entre una economía en desarrollo y una economía desarrollada, con particular referencia a las características de la política comercial y la legislación de propiedad intelectual del país en cuestión. Segunda variante: negociación en un Panel ante la OMC sobre puntos de la legislación de propiedad intelectual, con participación de partes demandante, demandada y terceros interesados.
- Lugar de realización: el país en cuestión (también puede organizarse, alternativa o complementariamente, en Miami, convocando a los asistentes por invitación especial), con el copatrocinio de una organización local (entidad empresarial, instituto académico, etc.).
- Target: funcionarios oficiales de las áreas de propiedad intelectual, negociación comercial y formulación de la política comercial, representantes empresariales, miembros de organizaciones de la sociedad civil, comunicadores. Máximo número admitido de asistentes: 40 personas. Condiciones de participación (matricula,



invitaciones sin cargo, etc.) a definir. La promoción debe estar a cargo de la contraparte local y/o de los patrocinantes de la actividad.

- Certificado de Asistencia emitido por las entidades organizadoras.