



Ampliar o no ampliar la protección de las IGs, esa es la pregunta

TERESA MERA GÓMEZ

Sumario: I. Introducción II. La Legislación internacional en materia de indicaciones geográficas 2.1. Los tratados OMPI 2.2. Tratado OMC 2.2.1. Protección prevista en el artículo 22 del Acuerdo 2.2.2. Protección para vinos y bebidas espirituosas. Art. 23.1, 23.2 y 24.1 del Acuerdo 2.2.3. Protección para vinos, artículos 23.3 y 23.4 del ADPIC III. Marco de las Negociaciones Internacionales 3.1 Propuestas de los Miembros respecto de la extensión de la protección adicional para productos diferentes a los vinos y las bebidas espirituosas 3.1.1. Argumentos en favor de la Extensión de la protección ampliada a otro tipo de productos 3.1.2. Argumentos en contra de la extensión de la protección adicional a productos diferentes a los vinos y bebidas espirituosas 3.2. La Declaración ministerial de DOHA 3.3. Declaración Ministerial de Hong Kong 3.4 Situación actual. Implicancias IV. Debate sobre la ampliación de la protección ampliada para todas las IGs 4.1. Efectos en el acceso a mercados. Productores, Consumidores y comercio 4.1.1. Efectos en productores 4.1.2. Efectos en los consumidores 4.1.3 Efectos en el comercio 4.2. Costos Administrativos V. Experiencia peruana en la protección de las IGs 5.1. Una aproximación a la legislación nacional en materia de IGs 5.1.1. Legislación Andina 5.1.2. Legislación Nacional 5.2. Una mirada al sector productivo peruano 5.3. El Perú y la extensión de la protección ampliada para productos diferentes a vinos y bebidas espirituosas 5.3.1. Política peruana para el desarrollo 5.3.2. Políticas de desarrollo y Derechos de propiedad intelectual 5.4. Efectos de la extensión en los productores peruanos y consumidores 5.4.1. Productores 5.4.2. Consumidores 5.4.3. Costos Administrativos VI. Conclusiones

I. INTRODUCCIÓN

Las indicaciones geográficas (IGs) se han convertido en el centro de intensos debates a nivel multilateral, las disposiciones contenidas en el Acuerdo de los ADPIC relacionadas a la implementación de un sistema multilateral de notificación y registro para vinos y el debate sobre la extensión de la protección ampliada para vinos y bebidas espirituosas a otro tipo de productos mantienen a los Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) divididos en sus posiciones. A la fecha no se visualiza un acuerdo siquiera a mediano plazo al respecto.

El presente artículo se encuentra enfocado en el debate referido a la extensión de la protección ampliada para vinos y bebidas espirituosas a otro tipo de productos, se analizarán las posiciones adoptadas por los Miembros de la OMC durante las negociaciones en curso. En este contexto, llama la atención que los países en desarrollo hayan adoptado posiciones diversas con relación a dicho debate, algunos, como el Perú, incluso no han aún adoptado una posición oficial al respecto.

Luego del análisis de las condiciones legales y económicas peruanas, la percepción es que desde un punto de vista netamente técnico, apoyar la extensión de la protección podría favorecer el desarrollo de ciertos sectores productivos en lugar de afectarlos negativamente. Considerando ello se sugieren algunos aspectos que deberían ser tenidos en consideración por las autoridades al momento de diseñar o definir una posición en dicho debate.

II. LA LEGISLACIÓN INTERNACIONAL EN MATERIA DE INDICACIONES GEOGRÁFICAS

En esta oportunidad no se realizará un análisis detallado de la legislación internacional en materia de IGs existente antes del acuerdo de los ADPIC, toda vez que el debate actual se centra en disposiciones muy específicas de éste último acuerdo, por lo que se hará una breve referencia a la legislación previamente existente.

2.1 Los tratados OMPI

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), es el organismo internacional encargado de promover la PI y de administrar los acuerdos multilaterales negociados bajo sus auspicios. Con relación a las IGs, son tres los acuerdos que las regulan: El Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, el Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos y el Arreglo de Lisboa.

El Convenio de París¹ es el primer acuerdo multilateral que incluye en su ámbito de aplicación todos los derechos de propiedad industrial (PI). Con relación a las denominaciones de origen (DO) y a las indicaciones de procedencia estas se encuentran expresamente señaladas en el artículo 1.2 del CUP² como objeto de protección del mismo, aunque no se establece una definición de tal figura ni una regulación detallada de la materia; sin perjuicio de ello, es pertinente indicar que el Convenio contiene disposiciones que sancionan los actos de competencia desleal basados en el uso de falsas indicaciones de procedencia.

El Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos³ (El Arreglo) intentó ampliar el nivel de protección de las IGs, sin embargo se considera que en realidad no mejora de manera sustancial la protección prevista en el CUP.⁴ El Arreglo diferencia los conceptos de indicaciones de procedencia

1 El Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, suscrita en París el 20 de marzo de 1883, revisada por última vez el 28 de septiembre de 1979.

2 Convenio de París, artículo 1.2: La protección de la PI tiene por objeto las patentes de invención, los modelos de utilidad, los diseños industriales, las marcas de fábrica o de comercio, las marcas de servicio, los nombres comerciales, las indicaciones de procedencia o denominaciones de origen, así como la represión de la competencia desleal.

3 Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos adoptada en Lisboa el 14 de abril de 1891, enmendada por última vez el 31 de octubre de 1958.

4 O'CONNOR and Company, *Monographs in trade law Geographical Indications in national and international law European Lawyers*, Bélgica, 2003, p. 25. O'CONNOR, 2003 p. 25.

falsas e indicaciones de procedencia engañosa, así una falsa indicación de procedencia es aquella que no constituye el nombre verdadero del lugar de origen del producto, mientras que una indicación de procedencia engañosa es aquella que siendo verdadera no obstante es engaña al público respecto del origen del producto.⁵ Los miembros del Arreglo están obligados a impedir el uso de ambas.

De la misma manera, el artículo 4 del Arreglo faculta a las cortes nacionales a calificar y decidir acerca del carácter genérico de una indicación de procedencia. Esta provisión causó mucha controversia en su momento pues los productores cuestionaron la capacidad de los jueces para decidir en que casos y bajo que consideraciones una IG se convertía en genérica o no, pues consideraban que los jueces tenían un conocimiento limitado del mercado.

Esta norma establece por primera vez un trato diferenciado entre los productos vínicos y los demás productos toda vez que excluye los primeros de la norma referida en el párrafo precedente, estando los jueces impedidos de declarar genérico un producto vínico.

En cuanto al Arreglo de Lisboa⁶ éste tiene como objetivo el establecer un sistema para el registro internacional de DO para aquellas que estuvieran protegidas como tales en su país de origen.⁷ A diferencia del CUP, el artículo 2 del Arreglo contiene la definición de lo que constituye una DO⁸ y contiene normas de procedimiento para su registro internacional y reconocimiento por parte de sus Miembros.

Cabe destacar que, el Arreglo establece un mayor nivel de protección a los previstos en el CUP y el Arreglo de Madrid⁹, así, extiende la protección de la DO contra toda usurpación o imitación, incluido el caso en el que se indica el verdadero origen del producto, o cuando se usa la traducción de la misma acompañada de términos como *género, manera, tipo, imitación o similares*. En tal sentido, el uso de una DO es permitido únicamente para productos originales producidos en el lugar de origen de acuerdo a sus propias especificaciones. Es importante notar que el nivel de protección concedido es uniforme para todo tipo de producto.

5 ADDOR, F. y A. GRAZIOLI. *Geographical Indications beyond wines and spirits: a roadmap for a better protection of geographical indications the WRO TRIPS Agreement*, 5 J.W.I.P. 6, 2002, p. 877.

6 Arreglo de Lisboa para la protección de Denominaciones de Origen y su registro internacional, adoptada en Lisboa el 31 de octubre de 1958, enmendado por última vez el 28 de septiembre de 1979.

7 Arreglo de Lisboa, artículo 1.2: Se comprometen a proteger en sus territorios, según los términos del presente Arreglo, las denominaciones de origen de los productos de los otros países de la Unión particular, reconocidas y protegidas como tales en el país de origen y registradas en la Oficina Internacional de la Propiedad Intelectual (llamada en lo sucesivo la « Oficina Internacional » o la « Oficina ») a la que se hace referencia en el Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (llamada en lo sucesivo la "Organización").

8 Arreglo de Lisboa, artículo 2.1: Se entiende por denominación de origen, en el sentido del presente Arreglo, la denominación geográfica de un país, de una región o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos.

9 ADDOR, F. y A. GRAZIOLI. Ob. cit., p. 877.

Si bien estos tres acuerdos constituyeron los primeros pasos importantes para la protección de las IGs a nivel internacional, no lograron satisfacer las expectativas de protección, en algunos casos por la falta de un tratamiento exhaustivo del tema o de claridad de sus disposiciones o, por su limitado número de contratantes.¹⁰

2.2 Tratado OMC

El acuerdo de los ADPIC¹¹ (el Acuerdo) es el acuerdo multilateral que establece estándares mínimos de protección para todas las categorías de la Propiedad Intelectual. El proceso de negociación de este acuerdo fue particularmente complejo y, al igual que el Acuerdo General en el Comercio de Servicios, han sido considerados de una complejidad similar a la del proceso mismo de negociación del GATT en los años 40s.¹²

Uno de los temas más sensibles en el proceso de negociación del ADPIC fue el establecimiento de un consenso relativo a la protección de las IGs, solo al final de la negociación de la Ronda Uruguay fue posible lograr un acuerdo debido a la vinculación establecida entre la protección de las IGs y las negociaciones en agricultura.¹³

El Acuerdo, a diferencia de los acuerdos y tratados internacionales anteriormente referidos, establece una regulación más amplia y precisa con relación a la protección de las IGs e involucra a una importante cantidad de Miembros; es considerado el tratado multilateral en materia de PI más completo a la fecha.¹⁴

El Acuerdo establece normas relativas a la definición, protección y ámbito de las IGs, así se pueden apreciar disposiciones que contienen:

- Estándares mínimos de protección para todas las IGs¹⁵
- La protección ampliada para vinos y bebidas espirituosas¹⁶
- Negociaciones internacionales (deja abierta la posibilidad de mejorar la protección de las IGs)¹⁷

10 Actualmente los Miembros del Arreglo de Lisboa son: Algeria, Bulgaria, Burkina Faso, Congo, Costa Rica, Cuba, República Checa, Corea, Francia, Gabón, Georgia, Haití, Hungría, Israel, Irán (República Islámica de), Italia, México, Perú, Portugal, República de Moldavia, Serbia y Montenegro, Eslovaquia, Togo y Túnez.

11 Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, adoptado en Marruecos el 12 de abril de 1994.

12 Petersmann, Ernst-Ulrich, *The Uruguay Round Negotiations 1986-1991*, in *The New GATT Round of Multilateral Trade Negotiations, legal and economic problems* edited by Ernst-Ulrich Petersmann and Meinhard Hilf, 2nd Edition, Kluwer Law and Taxation Publishers, Países Bajos, 1991, p. 577.

13 Escudero, Sergio, *International Protection of Geographical Indications and Developing Countries*, 2001, p. 22, [en línea] disponible en: http://www.southcentre.org/publications/geoindication/paper10-06.htm#P928_58643.

14 O'CONNOR, Bernard. *The law of Geographical Indications*, Cameron May, Londres, 2004, p. 50.

15 ADPIC artículo 22.

16 ADPIC artículo 23.

17 ADPIC artículo 24.1.

- Las excepciones a la protección de las IGs.¹⁸

Las disposiciones mencionadas pueden ser clasificadas de acuerdo a tres supuestos:¹⁹

2.2.1 Protección prevista en el artículo 22 del Acuerdo

La sección del ADPIC relacionada a las IGs empieza de manera acertada con la definición de IG²⁰ en su artículo 22, la cual establece una definición más amplia a la prevista en el Arreglo de Lisboa.

Asimismo, el artículo 22.2 del Acuerdo establece el estándar mínimo de protección para todo tipo de IG.²¹ La protección prevista no se basa en el derecho positivo al uso exclusivo de una IG, sino más bien en el derecho negativo a prohibir su uso por productores que no se encuentren ubicados en la zona designada por la IG en particular²². Cabe notar que, esta disposición otorga un nivel de protección basado en los parámetros de la competencia desleal.²³

Los Miembros de la OMC están obligados a establecer los medios necesarios a efectos de asegurar la protección de las IGs. Sin embargo, el artículo 22.2 no especifica cuales son estos medios, por lo que los Miembros tienen la libertad de establecer el sistema de protección que consideren adecuado de conformidad con su legislación nacional.

El artículo 22.2 prohíbe el uso de cualquier indicación de manera que induzca al público a error respecto del origen geográfico del producto. En tal sentido, una IG podría ser usada para productos que tienen un origen diferente al indicado en el mismo, la única condición es que tal uso no confunda al público; de acuerdo con este artículo, el uso de una IG acompañada de expresiones como *clase, tipo, estilo, imitación u otra análoga* se encuentra permitido en tanto el público no sea inducido a error o engaño, así, se permitiría el uso de indicaciones tales como: Queso Gruyere producido en Noruega,²⁴ Champagne producido en Turquía.

18 TRIPS artículo 24.4 a 24.6 y 24.8.

19 O'CONNOR, 2004, ob. cit. p. 51.

20 GERVAIS, Daniel, *The TRIPS Agreement, Drafting history and analysis*, 2nd Edition, Thomson, Sweet & Maxwell, Londres, 2003, p. 188.

21 ADPIC, artículo 22.2: Con relación a las IGs, los Miembros arbitrarán los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir: (a) la utilización de cualquier medio que, en la designación o presentación del producto, indique o sugiera que el producto de que se trate proviene de una región geográfica distinta del verdadero lugar de origen, de modo que induzca al público error en cuanto al origen geográfico del producto; (b) cualquier otra utilización que constituya un acto de competencia desleal, en el sentido del artículo 10bis del Convenio de París (1967).

22 O'CONNOR 2004, ob. cit. p. 55.

23 PANIZZON, Marion y COTTIER, Tomas. "Traditional Knowledge and Geographical Indications: Foundations, Interests and Negotiating positions". En: PETERSMANN, Ernst-Ulrich. *Developing Countries in the Doha Round, WTO Decision-making Procedures and Negotiations on Trade in Agriculture and Services*, Robert Schuman Centre for advanced studies, European University Institute, Florencia, Italia, 2005, p. 255.

24 PANIZZON, y COTTIER, 2005, p. 255.

El artículo 22.2.b hace remisión al artículo 10^{bis} del CUP el cual establece que los países están obligados a asegurar protección efectiva contra los actos de competencia desleal. El artículo 10^{bis} del CUP no especifica cuales deberían ser los medios para satisfacer tal obligación, pero cuando menos establece una lista abierta de los actos que constituyen competencia desleal.

El artículo 22.3 establece que el registro de una marca que consiste en o, contiene una indicación geográfica será denegada o anulada de oficio (si ello fuera permitido por la Ley) o a requerimiento de una parte, si los productos no originarios del territorio de la IG o si el uso de tal indicación en la marca inducen al público a error respecto del verdadero origen del producto. En este supuesto no se regula el posible conflicto en el uso de una IG, sino su protección contra quienes sin tener derecho a la misma pretendan registrarla como marca a su favor.

Las IGs engañosas se encuentran reguladas en el artículo 22.4, el cual establece que los mecanismos de protección previstos en los artículos del 22.1 al 22.3 serán aplicables en el caso de IGs que siendo literalmente verdaderas, confundan al público respecto del origen de los productos

2.2.2 Protección para vinos y bebidas espirituosas. Artículos 23.1, 23.2 y 24.1 del acuerdo

El artículo 23 contiene las normas relativas a la protección de las IGs para vinos y bebidas espirituosas; dichas normas establecen importantes diferencias respecto de la protección establecida para los demás tipos de productos y van más allá de la protección general establecida prevista en los artículos 22.2 a 22.4 del Acuerdo.²⁵ La protección adicional prevista en los artículos 23.1, 23.2 y 24.1 es la misma tanto para vinos como para bebidas espirituosas, sin embargo los artículos 23.3 y 23.4,²⁶ establecen una protección adicional para vinos únicamente, tales disposiciones serán analizadas más adelante.

De acuerdo a estas disposiciones, los Miembros deberán establecer los medios legales para prohibir el uso indebido de una indicación geográfica para vinos o bebidas espirituosas con independencia de si el uso de tal indicación en un producto similar podría inducir o no al público a confusión. Esta disposición se aplica aún en el caso en el que la IG sea usada traducida o acompañada por expresiones tales como *tipo, clase, estilo, imitación u otra análoga*,²⁷ en tal caso a diferencia de la protección establecida en el artículo 22, este artículo prohíbe el uso de una IG que no es verdadera en cuanto a su origen aún en el caso en que ésta vaya acompañada de la verdadera indicación de su origen, así, no está permitido el uso de: Pisco de Marruecos, Bordeaux de Turquía.

En tal sentido, en caso de conflicto, el demandante solo tendrá que demostrar que el producto no proviene del lugar indicado por la IG. Así, en el caso de los vinos y bebidas

25 ADDOR, y GRAZIOLI, ob. cit., p. 879.

26 O'CONNOR, 2004, ob. cit. pp. 56-7.

27 ADPIC, artículo 23.1.

espirituosas, la protección se otorga de manera objetiva y automática,²⁸ lo mismo aplica para la denegatoria o nulidad de una marca en ambos casos la protección se brinda *per se*, sin ninguna condición o requerimiento diferente a que el producto haya sido elaborado en el lugar de origen de la DO.

El artículo 24.1 fue adicionado a efectos de evitar el bloqueo de las negociaciones, dejando abierta la posibilidad de que los Miembros lleven a cabo conversaciones futuras para incrementar los niveles de protección acordada;²⁹ en dicho artículo los Miembros acuerdan entrar en negociaciones futuras para incrementar el nivel de protección de las IGs protegidas de acuerdo al artículo 23 (vinos y bebidas espirituosas).

2.2.3 Protección para vinos. Artículos 23.3 y 23.4 del ADPIC

Finalmente los artículos 23.3 y 23.4 del Acuerdo establecen una protección extra únicamente para los vinos. Estas disposiciones se encuentran referidas a las IGs homónimas y al sistema multilateral de notificación y registro.

El artículo 23.3 se encuentra referido al supuesto de la IGs homónimas³⁰ y a su coexistencia bajo las disposiciones del artículo 22.4, en tal sentido, los productos homónimos deberán ser diferenciados para no confundir al público y a su vez otorgar un tratamiento equitativo a los productores, sin embargo no existe disposición alguna que imponga a un Miembro la obligación de negociar con el otro Miembro una solución consensuada en el caso de homonimia.

El artículo 23.4 dispone el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro para vinos susceptibles de ser protegidos en los territorios de los Miembros que participan en el sistema con el objeto de facilitar la protección de las IGs para vinos. Esta disposición no ha sido aplicada aún debido a la falta de consenso entre los Miembros con relación al alcance del registro internacional. A la fecha, las negociaciones continúan.³¹

III. MARCO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Como ha sido referido en el capítulo precedente, el Acuerdo es el resultado de negociaciones complejas entre los Miembros de la OMC. Este hecho se ve reflejado en sus provisiones, las que básicamente establecen niveles mínimos de protección para todas la categorías de PI dejando abierta la posibilidad de que los Miembros eleven esos niveles de protección en negociaciones futuras; sin embargo, los Miembros también podrían incrementar tales niveles de protección unilateralmente en su legislación nacional.

28 O'CONNOR, 2004, ob. cit. p. 57.

29 GERVAIS, 2003, p. 203.

30 Indicación homónima es aquella que es leída y pronunciada de igual manera, pero que designan el origen geográfico de productos provenientes de diferentes países (ADDOR, y GRAZIOLI, 2002, p. 879).

31 Una de las posiciones propone un sistema basado en el modelo del Arreglo de Lisboa, la segunda adiciona al primer sistema un sistema de oposiciones y el tercero propone un sistema de registro sin efectos vinculantes mayor información en Escudero, 2001, p. 31.

Se ha podido notar, que debido al hecho que el Acuerdo otorga un mayor nivel de protección a los vinos y bebidas espirituosas, se genera un desbalance en la protección de las IGs,³² más aún, este tratamiento diferenciado ha constituido el punto de inicio de debate entre los Miembros respecto de la protección a las IGs.

En este contexto, con relación a las IGs, son dos los temas en debate a nivel multilateral, la extensión de la protección ampliada de los vinos y bebidas espirituosas a otro tipo de productos y, el establecimiento del sistema multilateral de registro para vinos, en el presente caso se analizará solo el primer supuesto.

Las posiciones de los Miembros de la OMC se encuentran profundamente divididas en ambos temas, en este debate no se configura la clásica división entre países desarrollados y países en desarrollo, ni se trata de una controversia Norte-Sur, sino mas bien se trata de un conflicto de intereses entre el “viejo mundo” y el “nuevo mundo”.³³

3.1 Propuestas de los Miembros respecto de la extensión de la protección adicional para productos diferentes a los vinos y las bebidas espirituosas

El debate y las negociaciones relativas a la extensión de la protección ampliada de vinos y bebidas espirituosas a otro tipo de productos se encuentran liderados por dos grupos de Miembros claramente diferenciados. Entre los Miembros que apoyan la extensión se encuentran la Unión Europea, Guinea, India, Jamaica, Kenya, Madagascar, Islas Mauricio, Marruecos, Pakistán, Rumania, Sri Lanka, Suiza, Tailandia; y entre los los Miembros que se oponen a la extensión están Argentina, Australia, Canadá, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nueva Zelanda, Panamá, Paraguay, Filipinas, Taipei y Estados Unidos de América;³⁴ ambos grupos han presentado los argumentos que sustentan sus posiciones.

3.1.1 Argumentos en favor de la Extensión de la protección ampliada a otro tipo de productos

Para la Unión Europea y Suiza, la protección de las IGs se encuentra muy relacionada a la reforma de sus sistemas agrícolas y constituye una moneda de cambio de muy alto valor para el desmantelamiento de las actuales barreras al comercio de productos agrícolas proveniente de otros Miembros hacia sus mercados.³⁵ Consideran que la protección adicional representa una mejor oportunidad de negocio para los productores y una protección más efectiva para los consumidores.

En el caso de los países en desarrollo las IGs podrían representar una oportunidad de desarrollo y acceso a mercados externos y la posibilidad de obtener precios Premium para sus productos con valor agregado, toda vez que las IGs ofrecerían la oportunidad de

32 ADDOR, y GRAZIOLI, p. 883.

33 Ibid.

34 OMC, ADPIC: Indicaciones Geográficas. Antecedentes de la situación actual, p. 5 [en línea] disponible en: http://www.wto.org/english/tratop_e/gi_background_e.htm

35 PANIZZON, y COTTIER, p. 257.

diferenciar productos que de otra manera serían productos homogéneos, comercializados como commodities.³⁶ Al respecto, en la práctica los consumidores se encontrarían dispuestos a dar un mayor valor a los productos que poseen tradición y reputación por sus procesos y estarían dispuestos a pagar mayores precios por ellos.³⁷

La propuesta presentada por Miembros que apoyan la extensión esta compuesta por los siguientes puntos:

a) La protección del artículo 23 de ADPIC debería ser aplicable a todo tipo de productos.

Este grupo de países sostiene que el artículo 22 que debería permanecer tal cual y aplicarse a todo tipo de productos sin distinción, particularmente en los casos en los que los productos no son del mismo tipo o categoría; el requerimiento de demostrar que el consumidor es confundido o que un uso no autorizado constituye un acto de competencia desleal, se encuentra justificado en el hecho de que no en todos los casos los consumidores establecerán una vinculación entre productos de diferentes categorías, por ejemplo: Los consumidores de Tequila no establecerán necesariamente una relación respecto de su origen si la misma fuera aplicada a zapatos.

Con relación al artículo 23, los Miembros que apoyan la extensión sugieren un cambio en su redacción de tal manera que todos los productos sean incluidos bajo su ámbito de protección; sin embargo, esta protección solo sería aplicable si los productos fueran de un mismo tipo o categoría. En tal sentido, si una IG esta siendo usada por alguien no autorizado para los mismos productos protegidos por la IG, la presunción de confusión del consumidor o de comisión de un acto de competencia desleal se aplicaría.

b) Las excepciones contenidas en el artículo 24 del acuerdo de los ADPIC deberían aplicarse *mutatis mutandis*

Las excepciones del artículo 24 fueron incluidas para dar flexibilidad a los Miembros en la implementación de los artículos 22 y 23 del acuerdo de los ADPIC (con excepción de las disposiciones establecidas en los artículos 24.4 y 24.6).

Sin embargo, en la propuesta de los Miembros que apoyan la extensión se precisa que sería necesario realizar algunos ajustes a las excepciones previstas en el artículo con el objeto de disminuir el impacto de su aplicación a un mayor rango de productos. Considerando esta posibilidad, sugieren que cualquiera que fueran los ajustes necesarios, éstos no deberán ir en detrimento del principio que subyace en la extensión de la protección adicional para vinos y bebidas espirituosas a todo tipo de productos y tampoco el nivel de protección disponible para las IGs.

c) El registro multilateral deberá ser abierto a IGs para todo tipo de productos

El sistema multilateral de registro y notificación establecido en el artículo 23.4 tiene como objetivo el proveer una mejor protección para IGs relativas a vinos. En tal sentido,

36 Evans G.E. y Blakeney, Michael, The protection of Geographical Indications after Doha: Quo Vadis?, *Journal of International Economic Law*, vol. 9 N.º 3, Oxford University Press, 2006, p. 607.

37 La Comisión Europea se refiere al caso del aceite de oliva Tuscano el que ha obtenido un incremento en sus precios del 20% desde su registro como IG en 1998, en Why do Geographical Indications matter to us? [en línea] disponible en: http://ec.europa.eu/trade/issue_cOes/sectoral/intell_property/argu_en.htm

considerando que los Miembros proponentes buscan una mejor protección para las IGs, afirman que tal sistema debería ser extendido para contribuir a una protección más efectiva en el comercio internacional, y para que los titulares de IGs cuenten con una mayor predictibilidad con relación a su inversión, desarrollo y decisiones de protección

Desde el punto de vista de las administraciones nacionales o las autoridades judiciales sería mucho más fácil decidir acerca de la legitimidad del uso de una IG.

3.1.2 Argumentos en contra de la extensión de la protección adicional a productos diferentes a los vinos y bebidas espirituosas

Los Miembros opositores están principalmente integrados por países que tienen sistemas agrícolas de producción masivos³⁸ y una economía con una importante participación de inmigrantes europeos.³⁹

Los Miembros opositores consideran que la variación del actual marco legal relativo a las IGs, podrían romper el balance de intereses logrado en la Ronda Uruguay, reabriendo el capítulo de la negociación del Acuerdo.⁴⁰ Ellos desean mantener el actual nivel de protección y el acceso que tienen a ciertos mercados, y consideran que proveer protección adecuada a los productores y consumidores no debería imponer nuevos costos administrativo ni nuevas obligaciones legales a los Miembros.

En tal sentido, los Miembros opositores sostienen que las provisiones del artículo 22 facilitan la protección de las IGs dejando a los Miembros la libertad de escoger los medios para proveer su protección de acuerdo a su tradición legislativa. Por otro lado, afirman que la provisión del artículo 23 no otorga un nivel de protección absoluto toda vez que su aplicación se encuentra sujeta a excepciones, así las IGs relativas a vinos y bebidas espirituosas también deberán cumplir con la definición prevista en el artículo 22 para ser protegidas.

En la mayoría de casos, los Miembros opositores tienen sistemas de protección basados en las marcas colectivas y de certificación⁴¹; en tal sentido, consideran que dichas figuras satisfacen de manera adecuada la protección reclamada para asegurar la calidad de los productos y la protección de la herencia cultural nacional.

3.2 La Declaración ministerial de Doha

La Declaración Ministerial de Doha⁴² clarifica las obligaciones de los países en desarrollo, estableciendo el mandato para negociar un amplio espectro de temas tales como la

38 44 PANIZZON, y COTTIER, p. 256.

39 PANIZZON, y COTTIER, p. 259.

40 OMC, IP/C/W/289 29 Junio, 2001 Comunicación de Argentina, Australia, Canadá, Chile, Guatemala, Nueva Zelanda, Paraguay y los Estados Unidos de América, [en línea] disponible en: www.wto.org, Documentos Oficiales

41 Por ejemplo: Australia, Canadá, Estados Unidos de América, Nueva Zelanda.

42 Declaración Ministerial de Doha, adoptada el 14 de Noviembre 2001, [en línea] disponible en: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohaexplained_e.htm

implementación de los acuerdos derivados de la Ronda Uruguay y reconoce en su párrafo 2 que la población tiene que sentir los beneficios del comercio y que éste tiene que jugar un mejor rol en el alivio de la pobreza y el desarrollo económico.

La Declaración de Doha destaca el tema referido a la extensión de la protección de las IGS en su párrafo 18 en los términos siguientes:

“Tomamos nota de que las cuestiones relativas a la extensión de la protección de las indicaciones geográficas prevista en el artículo 23 a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas se abordarán en el Consejo de los ADPIC de conformidad con el párrafo 12 de la presente Declaración”..

El 1 de agosto de 2004 el Consejo General adoptó el Paquete de Doha (Programa de Trabajo de Doha),⁴³ el mismo que provee una guía para las negociaciones y el requerimiento de negociaciones para encontrar soluciones apropiadas para los asuntos relativos a la implementación a más tardar en julio de 2005.

Sin embargo, en julio de 2005 los Miembros no alcanzaron ningún consenso con relación a los asuntos relativos a la implementación y las discusiones continúan a la fecha.⁴⁴

3.3 Declaración Ministerial de Hong Kong

La Declaración Ministerial de Hong Kong⁴⁵ no representa mayor avance en el estatus de las negociaciones relativas a la extensión de la protección ampliada para productos diferentes a vinos y bebidas espirituosas.

Esta Declaración básicamente reitera el mandato a los negociadores para concluir las negociaciones lanzadas en Doha el 2006, en tal sentido invoca a reforzar los esfuerzos para encontrar soluciones apropiadas a los temas relacionados a la implementación que se encuentran pendientes. Dentro de estos temas se encontraría la discusión relativa a la extensión de la protección de la IGS.⁴⁶

El Consejo General fue encargado de revisar el progreso de las negociaciones y de tomar acciones apropiadas no más allá del 31 de julio de 2006. Aunque los temas relativos a la extensión (al igual que los relativos al Registro Multilateral) han sido objeto de consultas informales, ahora dirigidas por el Sub Director General de la OMC, los Miembros continúan profundamente divididos, sin que se vislumbre un acuerdo a corto plazo, sin embargo, éstos manifestaron estar dispuestos a continuar con las negociaciones.⁴⁷

43 OMC Programa de Trabajo de Doha, Decisión adoptada por el Consejo General el 1 de agosto de 2004.

44 Mayor información respecto de la suspensión de las negociaciones de la Agenda para el Desarrollo de Doha: Negociación, Implementación y Desarrollo, [en línea] disponible en: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

45 Declaración Ministerial de Hong Kong, adoptada el 18 de diciembre de 2005

46 *Ibíd.*, 54, para. 39, [en línea]

47 OMC, Propiedad Intelectual (ADPIC), Negociación, Implementación, trabajo del Consejo del Acuerdo de los ADPIC [en línea] disponible en: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/brief_e/brief06_e.htm

3.4 Situación actual. Implicancias

Las negociaciones relativas a las IGs, tanto el Registro Multilateral como la Extensión, han sido vinculadas por la Unión Europea a las negociaciones en materia de agricultura, la propuesta consiste en la repatriación (*claw back*) de ciertas denominaciones, lo cual significaría la prohibición de su uso a pesar de que éstas se hubieran vuelto genéricas en el Miembro que corresponda.⁴⁸

Como fuera anteriormente mencionado,⁴⁹ la Unión Europea considera que la protección de las IGs *constituye una parte indispensable de su política agrícola, sirviendo para preservar los ingresos de pequeños y medianos productores y para garantizar la sostenibilidad de su economía rural.*⁵⁰ La Unión Europea también afirma que las IGs *son un activo único para sus productores en un mundo en constante proceso de liberalización.*⁵¹

Sin embargo, es necesario notar que el intento de vincular las IGs a las negociaciones en materia de agricultura, entre otros, enfrenta problemas de procedimiento en tanto las IGs se encuentran únicamente incluidas en la agenda de revisión del Acuerdo y no son parte de las negociaciones relativas a la liberalización de la agricultura. A pesar de ello, con la finalidad de organizar las discusiones futuras, la Secretaría elaboró una lista de temas que los Miembros estarían dispuestos a debatir a futuro. Esta es una lista no exhaustiva, sino más bien referencial.⁵²

Al final, las negociaciones bajo el mandato de la Declaración de Doha fallaron en Julio de 2006 y las negociaciones a lo largo de toda la Ronda fueron suspendidas básicamente debido a la inflexibilidad de los Miembros en sus posiciones relativas a la reducción de las barreras al comercio, en particular en el rubro agrícola; sin movimientos en este tema, es probable que ninguno de los otros temas se moverán a lo largo de la negociación de toda la Ronda.

IV. DEBATE SOBRE LA AMPLIACIÓN DE LA PROTECCIÓN AMPLIADA PARA TODAS LAS IGS

A continuación se analizará la racionalidad de los argumentos que sustentan cada una de las propuestas. Ambas partes por un lado, hacen referencia a los costos de la implementación de la extensión y por el otro, a los costos de mantener el actual desbalance en el sistema de protección de las IGs. También se analizarán las implicancias para los

48 OMC, Anexo W de JOB (03) /12, 12/Add.1/y JOB(06) /190, [en línea] disponible en: www.wto.org, Documentos Oficiales

49 Para mayor información ver 3.2.1

50 EVANS y BLACKENEY, p. 577.

51 Comisión Europea, Why do Geographical Indications matter to us?, p. 1, [en línea] disponible en: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/intell_property/argu_en.htm

52 Documento del 8 de marzo de 2006, elaborado por la Secretaría del Consejo General, el documento incluye desde aspectos generales a otros específicos relacionados al impacto de la extensión en productores dentro y fuera del área protegida, la relación entre las marcas y las IGs, los costos y cargas administrativas, entre otros.

Miembros con relación al acceso a mercados (en productores, consumidores y el comercio) y los costos administrativos que tendrían que enfrentar, adicionalmente se hará una breve referencia a otros argumentos.

4.1 Efectos en el acceso a mercados. Product ores, Consumidores y comercio

Las IGs, al igual que los otros derechos de PI, tienen un contenido positivo y negativo, el aspecto positivo se encuentra relacionado al derecho al uso exclusivo de sus titulares, y el aspecto negativo se refiere al derecho de los titulares de excluir a otros del uso de sus IGs.

El acceso al mercado y las IGs han se han vinculado particularmente en acuerdos bilaterales y trilaterales.⁵³ Esta es la forma que algunos países han encontrado para evitar la comercialización en mercados extranjeros de productos que no cumplan con las especificaciones de la IG, especialmente con relación al lugar de origen.

4.1.1 Efectos en productores

a) Argumentos de los Miembros opositores

Como fuera anteriormente referido,⁵⁴ los Miembros opositores afirman que el acceso a mercados no se encuentra garantizado por la ampliación del nivel de protección establecido en el artículo 23 a todo tipo de productos, y argumentan que la extensión por sí misma no hará de las IGs una valiosa herramienta de mercado⁵⁵ toda vez que los productores deberán realizar importantes y costosos esfuerzos de mercadeo y control de calidad. De igual manera, aún cuando la extensión podría ser acordada, se deben tener en cuenta las barreras al comercio que aún se encuentran vigentes (aranceles, regulaciones técnicas y medidas no arancelarias), toda vez que podrían anular los supuestos efectos positivos en el acceso al mercado que se ganarían con la extensión de la protección prevista en el artículo 23 del Acuerdo.

En el caso de los productores establecidos fuera del área designada por la IG, los principales costos se encuentran relacionados al desarrollo de nuevos términos para reemplazar aquellos que venían siendo usados con anterioridad por los productores del mercado en cuestión. Tales costos podrían implicar la alteración de los procesos de producción, etiquetado y campañas de mercadeo para la re introducción del producto en el mercado con un nuevo nombre.⁵⁶

Adicionalmente, los Miembros opositores argumentan que los países con altos niveles de inmigración se verán particularmente afectados debido a que los nombres de los

53 Tales como el acuerdo entre Australia y los Estados Unidos de América relativo a vinos y el Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA), ver en Escudero, 2001, p. 35.

54 Ver 3.2.2

55 (OMC, WT/GC/W/546, TN/C/W/25, 2005, para. 45, p. 18)

56 Esto también representaría la interrupción de la relación entre el producto y el consumidor pues será necesario algún tiempo para explicarles y demostrarles que las calidades y características se mantienen en el producto ahora designado con otro nombre. En OMC, WT/GC/W/546, TN/C/W/25, 2005, para. 47, p. 19-20)

productos traídos por los inmigrantes años atrás, así como el conocimiento y las técnicas usadas de buena fe, las que son iguales a las usadas en el país de origen de los productos, no podrán seguir siendo utilizadas debido a la extensión.

Finalmente, este grupo de Miembros afirma que el acceso a los mercados de exportación sería cerrado debido a que el nombre que se venía usando tendría que ser protegido en alguno de esos países como IG, y los productores serían impedidos de exportar a dichos mercados. Agregan que en tal caso, sería necesario realizar un análisis de país en país para evaluar los efectos en cada mercado de exportación, lo cual también sería costoso.⁵⁷

b) Argumentos de los Miembros que apoyan la extensión

Los Miembros que apoyan la extensión consideran que la protección establecida en el artículo 22 no es adecuada para asegurar la protección de las IGs referidas a productos diferentes a los vinos y las bebidas espirituosas. Ello debido a que el artículo 22 no impide que una IG devenga en un término genérico toda vez que se permite el uso de la misma en productos provenientes de un lugar diferente al del verdadero origen de la IG, de igual manera tampoco evita el aprovechamiento de la reputación ganada por la IG.

Respecto del acceso a mercados, este grupo de Miembros consideran que: *“La extensión podría abrir nuevas oportunidades de comercio, previniendo distorsiones en el Mercado en tanto los productos serán identificados de manera adecuada y las IGs serán mejor protegidas a nivel internacional, así, la extensión podría impulsar el desarrollo de comunidades rurales y promover una política agrícola orientada a la calidad.”*⁵⁸

Si bien reconocen que la extensión de la protección ampliada en sí misma no transformará toda IG en una experiencia exitosa, si constituirá una estrategia de marketing para competir con calidad y con productos nicho en mercados globalizados y sumamente competitivos.⁵⁹

Con relación al uso de nombres usuales y al re etiquetado de productos, los Miembros que apoyan la extensión argumentan que las excepciones establecidas en el artículo 24 deberían aplicarse *mutatis mutandis* a todos los productos en caso de que la extensión sea adoptada. Ello implicaría que el uso actual de nombres que se encuentren conforme a las disposiciones del Acuerdo podría continuar.⁶⁰ Por lo tanto si un nombre deviene en un término genérico en alguno de los Miembros, la excepción debería aplicarse, permitiendo a los productores continuar con dicho uso, por lo que ya no sería necesario el re etiquetado de productos.

57 OMC, IP/C/W/386, para. 12; Estados Unidos de América, Consultas al Director General, 30 de junio de 2003, los Miembros opositores afirman que los ex usuarios de las IGs tendrán que hacer búsquedas para verificar en qué mercados se encuentra protegida la IG. En OMC, IP/C/W/386, para. 12; Estados Unidos de América, consultas al Director General, 30 de junio de 2003, [en línea] disponible en: www.wto.org, Documentos Oficiales.

58 OMC, WT/GC/W/546, TN/C/W/25, 2005, para. 44, p. 18.

59 ADDOR y GRAZIOLI, p. 866.

60 ADPIC, artículo 24.4 establece que el uso de una IG no será impedido si la IG ha sido usada a) por cuando menos 10 años antes del 15 de abril de 1994, o b) antes de dicha fecha si el uso hubiera sido realizado de buena fe.

4.1.2 Efectos en los consumidores

a) Argumentos de los Miembros opositores

Los Miembros opositores consideran que la extensión afectaría negativamente el derecho de los consumidores debido a la confusión que generaría la desaparición de términos utilizados usualmente para la identificación de productos. Esto incrementaría los costos de búsqueda y transacción para los consumidores, cuando menos a corto y mediano plazo, y eventualmente también los precios de los productos⁶¹ en tanto los costos de re etiquetado serán trasladados a los consumidores

b) Argumentos de los Miembros que apoyan la extensión

Como un punto de inicio para contestar los argumentos de los Miembros opositores, los Miembros que apoyan la extensión señalan que se debe tomar en consideración que el derecho de los consumidores a elegir sobre la base de información confiable es un tema muy importante en una economía de mercado. Aún cuando los derechos de PI constituyen monopolios (legalmente establecidos como tales) y en cierta medida restringen la competencia (es parte de su naturaleza) existen disposiciones tanto en el campo de la PI como en el del derecho de la competencia que impiden el uso abusivo de tales derechos por sus titulares, protegiendo a los consumidores y a los competidores.

Agregan que, con la extensión únicamente los productos provenientes del área designada por la IG serían etiquetados con ésta. El uso de indicaciones tales como *tipo, clase, estilo u otra análoga* no sería permitido y las posibilidades de confusión en el consumidor serían disminuidas en tanto éstos serían capaces de determinar clara y rápidamente el auténtico origen geográfico de los productos.

Respecto de la preocupación relacionada a los nuevos nombres para los productos y su correspondiente re etiquetado, como fuera anteriormente mencionado, ello solo sucedería cuando el producto no se encontrara dentro del ámbito de aplicación de alguna de las excepciones establecidas en el artículo 24.⁶² Aún cuando el renombramiento y el re etiquetado de algunos productos podrían implicar una confusión inicial en los consumidores, ello sólo pasaría durante un corto o mediano plazo, sin embargo a largo plazo los consumidores se beneficiarían con una manera más fácil y transparente de identificar el origen y calidad de los productos.⁶³

4.1.3 Efectos en el comercio

a) Argumentos de los Miembros opositores

Los Miembros opositores temen el potencial de prácticas anti competitivas debido a la relación que existe entre el ejercicio de los derechos derivados de una IG protegida y los estrictos requerimientos de control y aseguramiento de la calidad y autenticidad de los productos. Estas condiciones podrían generar que empresas nuevas vean bloqueadas

61 OMC, IP/C/W/289, para 25, p. 7.

62 Este tema fue anteriormente referido en el numeral 4.1.1

63 RANGNEKAR, p. 50.

sus oportunidades de acceso al mercado e incertidumbre acerca de la continuidad del uso actual del término en el mercado.⁶⁴

Asimismo sostienen que, el bloqueo de estos mercados también podría afectar a los productores de países en desarrollo lo que significaría que por un lado podrían obtener protección para algunas de sus IGs y por el otro, podrían enfrentar restricciones de acceso al mercado para otros productos o sectores de sus economías.⁶⁵

Los Miembros opositores sostienen que las excepciones previstas en el artículo 24, particularmente aquella relacionada a los términos usuales, no serían suficientes para evitar este impacto en el comercio debido a que éstas serían aplicables en mercados en los que el término en cuestión ya habría sido usado, si ese uso no se hubiera dado aún, las excepciones no aplicarían; indican que además, los Miembros deberán determinar caso por caso si un término devino en genérico o no, por lo tanto la incertidumbre para los exportadores se mantendría.⁶⁶

Finalmente, argumentan que la propuesta presentada por la Unión Europea para la repatriación de términos semi-genéricos tales como Feta y Roquefort podría anular los objetivos y efectos de las excepciones del artículo 24.⁶⁷

b) Argumentos de los Miembros que apoyan la extensión

Los argumentos de los Miembros que apoyan la extensión están basados (al igual que en el caso de los efectos en los consumidores) en el hecho de que las IGs constituyen derechos de PI por lo que, tal como fuera antes referido, se encuentran sujetas a las disposiciones en materia de competencia destinadas a impedir el abuso en el ejercicio de tales derechos y a asegurar las condiciones para el desarrollo de un comercio leal de productos y servicios. De hecho, ambas disciplinas deben ser consideradas como complementarias a tal efecto y no como contrapuestas.⁶⁸

En paralelo a las autoridades de competencia, en la mayoría de los países (si no en todos) que tienen un sistema de protección de IGs basado en regulaciones específicas, las IGs son administradas por entidades públicas, mixtas o privadas bajo la supervisión de las autoridades, por lo tanto aún en el caso de que se mantuviera la posibilidad de prácticas anticompetitivas, estas podrían ser oportunamente detectadas, prohibidas y sancionadas. Asimismo, los competidores usualmente están al pendiente del actuar de sus pares por lo

64 EVANS y BLAKENEY, p. 613.

65 Se pone como ejemplo un caso imaginario en el que, si India obtiene protección para el arroz Basmati pero pierde la posibilidad de exportar queso mozzarella afectaría a los productores de productos lácteos. Ver en Dara WILLIAMS, "Extension of stronger Geographical Indications Protection: Against interest of Developing Countries?". En: BRIDGES, año 10, N.º 4, Ginebra, 2002, p. 17, [en línea] disponible en: www.itcsd.org,

66 OMC, WT/GC/W/546, TN/C/W/25, 2005, para., 52, pp. 23-24.

67 WTO Talks: EU steps up bid for better protection of regional quality products, [en línea] disponible en: http://Europe.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/1178/#file.tmp_Foot_2

68 UNCTAD-ICTSD, Resource Book on Trade and Development, 2005, pp. 540-541, [en línea] disponible en: http://www.iprsonline.org/unctadictsd/docs/3.IPRSandCompetition_update.pdf,

que es de esperar que reporten a las autoridades cualquier práctica no conforme a derecho tan pronto la detectan.

Adicionalmente, sostienen que lejos de ser una barrera al comercio, las IGs podrían constituir una interesante herramienta de comercio, en particular para los países en desarrollo, quienes son los exportadores tradicionales de commodities.⁶⁹

Además, señalan que el acceso al mercado se vería reducido solo para aquellos productores que estarían aprovechándose del éxito de IGs reputadas.⁷⁰

4.2 Costos administrativos

a) Argumentos de los Miembros opositores

Se ha sostenido que la extensión podría ser onerosa debido a que la implementación de las nuevas obligaciones mediante nuevas leyes y mecanismos de aplicación implicaría costos administrativos para los Miembros. Estos costos serían considerablemente altos para los países en desarrollo y para los países menos desarrollados, especialmente para aquellos que aún no han implementado las obligaciones contenidas en el Acuerdo.

Esta posición también considera que la ampliación del artículo 23 requeriría un proceso de implementación más complejo debido a que sería necesario implementar un sistema para proteger una amplia variedad de productos y podría significar la modificación de legislación vinculada tanto en el sector agrícola como en el de normalización.⁷¹

De igual manera, aún cuando durante los últimos años el interés de los países en desarrollo por las IGs se ha incrementado,⁷² a la fecha cuentan con pocas IGs en comparación a aquellas que poseen los países desarrollados, en particular los países miembros de la Unión Europea, por lo tanto si la extensión fuera consensuada, los países en desarrollo tendrán que otorgar protección a un alto número de IGs, lo cual será muy costoso.

b) Argumentos de los Miembros que apoyan la extensión

La protección de las IGs actualmente ya es una obligación para los Miembros de la OMC, la mayoría de ellos incluso ya han implementado las obligaciones establecidas en el Acuerdo, aquellos que no lo han hecho aún, deberán hacerlo cuando expire el plazo de transición que les ha sido otorgado. Además, la extensión en la protección de las IGs no implica una nueva obligación *per se*, sino únicamente un cambio en los productos que se encuentran en el ámbito de protección del artículo 23.⁷³ En efecto, la extensión únicamente significa extender la protección ya reconocida en el artículo 23 a vinos y bebidas espiri-

69 ADDOR, y GRAZIOLI, p. 890.

70 Rangnekar, p. 50.

71 OMC, WT/GC/W/546, TN/C/W/25, 2005, par. 66, p. 31

72 Como referencia, en el caso de la Comunidad Andina en los últimos 5 años, el número de IGs protegidas se incrementó de 2 a 9 hasta julio de 2007). Peru: Pisco, Cerámica de Chulucanas, Maíz Blanco Gigante Cusco; Colombia: Café de Colombia; Bolivia: Singani (espirituoso), Quinua Real del Altiplano Sur. Venezuela ya no forma parte de la Comunidad Andina, pero durante su permanencia se reconocieron las siguientes IGs: Cacao del Chuao para cacao; Ron de Venezuela y Cucuy Pacayero (espirituoso).

73 Rangnekar, p. 49.

tuosas a todo tipo de productos. Los Miembros conservan la libertad de escoger la mejor manera de implementar esta obligación, por lo tanto no necesariamente deberán crear nuevos mecanismos o instituciones, se podrán usar los mismos medios legales previamente escogidos para cumplir con las obligaciones del Acuerdo.⁷⁴

Con relación a los costos de la observancia, en caso de presentarse un litigio sobre la base del artículo 22 del Acuerdo, los beneficiarios de la IG deberán probar que el público es confundido respecto del verdadero origen del producto o que tal uso constituye un acto de competencia desleal, lo cual implica altos costos para demostrar un aspecto subjetivo como lo es la confusión en el consumidor. Por otro lado, la evaluación de las pruebas por parte de las autoridades administrativas también implica costos en tiempo y recursos.

Sin embargo, con la extensión al no tener que demostrar confusión o actos de competencia desleal los costos de acceso al sistema de protección disminuirían de manera importante; asimismo, reduciría la carga de trabajo de las autoridades judiciales y administrativas y los costos tanto para las autoridades como para las partes.⁷⁵

Respecto del incremento de la cantidad de IGs que deberán ser protegidas en los países en desarrollo, se considera que el número de IGs protegidas en los Miembros no debería ser considerado al momento de evaluar los beneficios de una mejor protección de de las IGs, sino más bien el potencial económico que encierra una IG bien protegida.⁷⁶

V. EXPERIENCIA PERUANA EN LA PROTECCIÓN DE LAS IGS

En este capítulo se analizará la experiencia peruana en materia de IGs. De igual manera se esbozarán los aspectos que deberían ser considerados al diseñar la posición peruana respecto de la extensión de la protección ampliada para vinos y bebidas espirituosas a otro tipo de productos en el debate multilateral, sobre la base de sus intereses, recursos y capacidades.

Se ha seleccionado al Perú como referente debido a que en los 90's se inició un proceso de modernización de políticas e instituciones públicas. Después de más de 15 años se puede decir que Perú es un país con un desarrollo dinámico, con una economía estable y un crecimiento económico sostenido, tal como se podrá apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 1: Evolución del PBI Peruano

Año	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002
PBI per capita (PPP-dólar)	1 970	2 840	3 370	3 140	4 230	4 750	5 010

Fuente Globalis-Peru, Peru: PBI per capita. [en línea] disponible en:
http://globalis.gvu.unu.edu/indicator_detail.cfm?IndicatorID=19&Country=PE

74 ADDOR y GRAZIOLI, p. 887

75 ADDOR y GRAZIOLI, p. 889.

76 O'CONNOR, 2004, p. 403.

Ello es el resultado de la implementación de políticas económicas destinadas a la promoción de la inversión nacional y extranjera; todas las condiciones estaban dadas para invitar a los inversionistas a invertir en el Perú, un moderno marco legal, instituciones públicas modernas e independientes y un comportamiento económico coherente. Los derechos de PI fueron incluidos en el proceso de modernización y en dicha oportunidad se establecieron nuevas leyes y se crearon nuevas instituciones.⁷⁷

En este contexto, los derechos de PI fueron promovidos entre los productores como medios para proteger sus inversiones a través del mejoramiento de la calidad e innovación de los productos producidos y servicios proporcionados, cabe precisar que, esta promoción estuvo destinada esencialmente a micro y pequeños empresarios.

Durante los últimos años, Perú ha estado muy pro activo con relación a este tipo de actividades, las cuales no fueron promovidas únicamente por las autoridades competentes en material de PI, sino también se coordinó dicho trabajo con otras instituciones públicas tales como el Ministerio de Agricultura, el Ministerio de la Producción, la Comisión de Promoción de las Exportaciones, entre otras, habiéndose notado una respuesta positiva y dinámica por parte de los sectores productivos.

5.1 Una aproximación a la legislación nacional en materia de IGs

Los derechos de PI se encuentran regulados en el Perú por la Decisión 486,⁷⁸ Régimen Común de Propiedad Industrial de los Países Miembros de la Comunidad Andina, por el Decreto Legislativo N.º 823⁷⁹ y en el caso de las DO, por la Ley No.28331⁸⁰; en este título se presentará una aproximación a dicha legislación.

5.1.1 Legislación Andina

La Comunidad andina propicia la armonización legislativa en sus Países Miembros en los diversos sectores relacionados al comercio; este es el caso de las normas referidas a la PI y las IGs. La Decisión es directamente aplicable a los Países Miembros y no requiere actos legislativos o administrativos adicionales para su entrada en vigencia.

Las disposiciones referidas a las IGs se encuentran contenidas en el Título XII, artículos 201 a 223. Bajo el título de Indicaciones Geográficas, la Decisión regula las Denominaciones de Origen (Capítulo I) y las Indicaciones de Procedencia (Capítulo II), como categorías de IGs otorgando a cada una de ellas diferente trato legal.

77 Se adoptaron nuevas leyes de Derecho de Autor y Propiedad Industrial a fines de 1992., al igual que en materia de Competencia y Defensa del Consumidor. El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual fue creada como una institución técnica encargada de aplicar el nuevo marco normativo. [en línea] disponible en: www.indecopi.gob.pe,

78 Adoptada en Lima, en vigencia desde el 1 de diciembre de 2000, en adelante, la Decisión.

79 Decreto Legislativo N.º 823, Ley de Propiedad Industrial, del 24 de mayo de 1996, en adelante DLeg. 823.

80 Ley N.º 28331, Marco legal para los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen, del 13 de agosto de 2004, en adelante, Ley 28331.

Se puede decir que, la principal diferencia entre ambos conceptos de acuerdo a la Decisión es que las Indicaciones de Procedencia no se encuentran vinculadas a determinada calidad o característica del producto, sino que informan al consumidor respecto del lugar de origen de los productos.

a) Denominaciones de Origen

La Definición de Denominación de Origen (DO)⁸¹ contenida en el artículo 201 de la Decisión es más precisa que la establecida en el artículo 22 del acuerdo de los ADPIC. El texto resaltado fue tomado de la definición establecida en el Arreglo de Lisboa para las Denominaciones de Origen.⁸² La inclusión de la frase “incluidos los factores naturales y humanos” no constituye una ampliación del concepto establecido en el artículo 22 del acuerdo de los ADPIC toda vez que no son condiciones que califican la DO, sino que son mencionadas como referencias no exhaustivas al concepto de “entorno geográfico”.

Todas las disposiciones del acuerdo de los ADPIC en materia de IGs fueron incorporadas a la Decisión en los mismos términos, tanto la protección del artículo 22 como la protección ampliada para vinos y bebidas espirituosas. Con relación a las excepciones del artículo 24, también forman parte de la Decisión, pero con relación a los términos usuales, la Decisión establece que una DO protegida (debe entenderse, registrada) no podrá ser considerada un término común o genérico en tanto la misma se encuentre protegida.

Finalmente, es importante señalar una particularidad del sistema de protección de las DO en la legislación andina como es el sistema de autorizaciones de uso. Una vez que una DO ha sido registrada la oficina nacional competente ésta otorgará las respectivas autorizaciones de uso para el uso de la DO. Esto significa que los productores que cumplan con las condiciones requeridas para el uso de la DO, deberán solicitar a dicha autoridad la autorización para usar la DO en sus productos.⁸³

La Decisión introdujo cierta flexibilidad en lo relativo a la administración de las DO, de tal manera que el otorgamiento de las autorizaciones de uso puede ser delegado en otras instituciones públicas o privadas que representen a los beneficiarios de la DO.⁸⁴

b) Indicaciones de Procedencia

Las indicaciones de procedencia son definidas como el nombre, expresión, imagen o signo que indica un país, región, localidad o lugar. Como fuera mencionado en la sección

81 Decisión 486, artículo: Se entenderá por denominación de origen, una indicación geográfica constituida por la denominación de un país, de una región o de un lugar determinado, o constituida por una denominación que sin ser la de un país, una región o un lugar determinado se refiere a una zona geográfica determinada, utilizada para designar un producto originario de ellos y cuya calidad, reputación u otras características se deban exclusiva o esencialmente al medio geográfico en el cual se produce, incluidos los factores naturales y humanos.

82 Ver nota 8.

83 Esto representa una diferencia con algunos sistemas de protección de IGs los que únicamente requiere a los productores estar establecidos en el lugar designado por la DO y cumplir con las regulaciones y especificaciones del producto para usar la DO, sin que se requiera ningún acto administrativo adicional

84 Decisión 486, en su artículo 208 establece que la legislación nacional podrá delegar la facultad de otorgar las respectivas autorizaciones de uso.

5.1.1, en la Decisión, las indicaciones de procedencia no se encuentran relacionadas a alguna característica del producto diferente al verdadero lugar de origen del producto o servicio.

El uso de indicaciones de procedencia falsas o engañosas se encuentra prohibido, al igual que el uso de aquellas que causen confusión en el consumidor respecto del origen, insumos, calidad, o alguna otra características del producto o servicio. Las indicaciones de procedencia no se encuentran protegidas bajo las normas de la PI, sino bajo las disposiciones relativas a la competencia desleal y las de rotulado, dependiendo de la legislación vigente en cada País Miembro.

5.1.2 Legislación nacional

a) Decreto Legislativo 823

El Decreto Legislativo 823 fue adoptado con anterioridad a la Decisión 486. Sin embargo, de acuerdo al marco legislativo Comunitario, únicamente continúan vigentes aquellas disposiciones que no contradicen lo dispuesto por la Decisión Andina.

Uno de los aspectos que se ha mantenido vigente es el referido a la titularidad de la DO, toda vez que, la Decisión no hace referencia directa al respecto, el legislador Andino consideró que este tema debía ser regulado por la legislación nacional de los Países Miembros. En tal sentido, conforme a la legislación peruana, el titular de las DO es el Estado y como tal, tiene la legitimidad para ejercer los derechos y obligaciones derivados de la misma, como el otorgar las correspondientes autorizaciones de uso a los productores.

La Oficina de Signos Distintivos (OSD) del INDECOPI es la autoridad nacional competente para resolver todos los temas relacionados a la DO, y como tal es la encargada de otorgar las correspondientes autorizaciones de uso y de resolver los conflictos derivados del uso indebido de la DO. En el caso de las indicaciones de procedencia, al encontrarse éstas protegidas por la legislación relativa a la Competencia Desleal⁸⁵ la autoridad competente para resolver los conflictos y prevenir el uso de indicaciones de procedencia falsas o engañosas es la Comisión de Represión de la Competencia Desleal del INDECOPI.

b) Ley 28331

Esta ley tiene por objeto la creación de los Consejos Reguladores (CR) para administrar la DO, entendiendo dentro de dicha administración, los aspectos relacionados al control de la producción, comercialización y promoción del producto distinguido con la DO. Por otro lado, la OSD mantiene la competencia y responsabilidad de autorizar el funcionamiento del CR, de supervisar el manejo administrativo del mismo y de contribuir a la observancia y uso debido de la DO.

La Ley 28331, establece las bases para la implementación de los Consejos Reguladores (CR), en tal sentido, una vez reconocida la DO, se deberá solicitar ante la OSD la autori-

⁸⁵ Decreto Ley N.º 26122, Ley de Represión de la Competencia Desleal, en su artículo 10, considera como un acto de competencia desleal el uso de una indicación de procedencia de manera que confunda al consumidor respecto del origen del producto o servicio.

zación de funcionamiento de su CR. Los CRs deberán estar constituidos por asociaciones, instituciones públicas y privadas, en particular aquellas directamente involucradas a los procesos de producción y comercialización de la DO. El trabajo conjunto entre el sector público y privado resulta esencial a efectos de establecer y consolidar el CR.

5.2 Una mirada al sector productivo Peruano

Como se verá más adelante, la economía peruana refleja su variada geografía (costa, sierra y selva). Existe una abundancia de recursos minerales en la sierra, la faja costera es rica para el desarrollo de ciertos cultivos y a la vez sus aguas proveen excelente recursos pesqueros. La abundancia de recursos naturales es una característica de este país, sin embargo a la fecha estos no han sido explotados en toda su dimensión.

El sector productivo Peruano esta basado en actividades tradicionales tales como la minería, pesca y agricultura; estas actividades constituyen parte de la composición del PBI, como se podrá apreciar en la siguiente Tabla:

Tabla 1: Composición del PBI Peruano

Actividad	%
Agricultura	8%
Industria (Incluida minería y pesca)	27%
Servicios	65%
Total	100%

Fuente: <http://www.economist.com/countries/Peru/profile.cfm?folder=Profile-Economic%20Structure>

Es importante tener en consideración que, las actividades mineras y pesqueras son intensivas en capital debido a la naturaleza de dichas industrias. En el caso de la agricultura, Perú es un país mega diverso que posee 84 de las 104 zonas de vida en el mundo. Esta condición otorga al Perú la ventaja de poder cultivar prácticamente cualquier producto, pero en parte de los casos ello se hace actualmente a pequeña escala.

En la actualidad, Perú se ha convertido en uno de los principales productores y exportadores a nivel mundial de espárragos y paprika, las exportaciones de uva tambien se han incrementado de manera importante, especialmente hacia los países asiáticos; no es una coincidencia que tanto los espárragos como la paprika se produzcan en la costa, zona en la cual la agricultura es más sofisticada.

Por otro lado, si se da una mirada a la composición de la estructura productiva peruana, se podrá notar que la misma se encuentra básicamente compuesta por micro y pequeñas empresas (PYMES), tal como se podrá ver en la Tabla 2:

Tabla 2: Estructura productiva Peruana

Tipo	%
Micro empresas rurales	77.3
Micro empresas	20.8
Pequeñas empresas	1.6
Grandes y Medianas empresas	0.3
Total	100

Composición propia. Fuente: Prompyme, Septiembre 2006 [en línea] disponible en: www.prompyme.gob.pe

De acuerdo a la Tabla, el 98.7 % del sector productivo peruano está conformado por micro y pequeñas empresas, la mayoría de ellas provenientes del sector rural. Esto representa un desafío para los diseñadores de políticas peruanos y para la economía en sí misma⁸⁶ quienes deberán consolidar ofertas exportables sobre la base de unidades de producción heterogéneas y de mano de obra no calificada.

5.3 El Perú y la extensión de la protección ampliada para productos diferentes a vinos y bebidas espirituosas

5.3.1 Política Peruana para el desarrollo

Como fuera mencionado en el punto 5.2, Perú es un país con una importante variedad de recursos. La minería, es uno de los principales sectores productivos y exportadores, en líneas generales se encuentra bastante desarrollada siendo la inversión extranjera uno de los principales motores de este sector. Los productos de minería son comercializados como commodities, el valor agregado no se encuentra involucrado en el proceso (aún en el caso de bolas de cero es mínimo), al igual que en el caso de los productos pesqueros industrializados. Debido al nivel de inversiones requeridos en ambos casos, estas actividades son altamente concentradas y bien organizadas.

Sin embargo, en el caso de la agricultura, la situación es diferente. Es posible encontrar agricultura desarrollada y sofisticada en la costa, mientras que en la sierra y en la selva la agricultura es más dispersa e incipiente (pero de uso intensivo de mano de obra). En consecuencia, los niveles de producción son diferentes, al igual que los niveles de pobreza⁸⁷. Considerando que las micro empresas rurales representan un importante volumen del sector productivo Peruano (ver Tabla 2), los programas nacionales e internacionales de desarrollo se encuentran concentrados en este sector.⁸⁸

En medio de un proceso de desarrollo sostenible y estabilidad macro económica, pero bajos índices de reducción de la pobreza, las autoridades Peruanas decidieron diseñar políticas nacionales para promover el desarrollo de las fuerzas productivas, especialmente en los sectores agrícola y textil. Existen dos planes de trabajo destinados a impulsar este proceso: El Plan Nacional de Competitividad (lanzado el año 2002) y el Plan Estratégico Nacional para las Exportaciones (PENX, lanzado el año 2002).

El Plan Nacional de Competitividad (lanzado el año 2002) tiene como objetivo incrementar la competitividad de las empresas nacionales a corto y mediano plazo para su inserción en el comercio internacional y como efecto de ello lograr desarrollo social. A fin de lograr este objetivo, el incremento de la productividad de los recursos humanos,

86 Mincetur, Plan Estratégico Nacional de Exportación, (2003) [en línea] disponible en: <http://www.mincetur.gob.pe/COMERCIO/otros/penx/index.htm>

87 Ica, departamento de la costa Peruana tradicionalmente agrícola, a la fecha, el índice de desempleo se redujo al 0%, y la pobreza extrema se redujo al 2%.

88 El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), han apoyado programas para el desarrollo en el sector de la agricultura rural agrícola, mayor información [en línea] disponible en: www.caf.com; www.worldbank.org y www.iadb.org.

económicos y logísticos es fundamental.⁸⁹ De igual manera, otro de los objetivos del Plan Nacional de Competitividad es la promoción de la innovación para mejorar los procesos productivos y para promover la producción de productos diferenciados, en este sentido, los derechos de PI son parte de estrategia.

En el caso del PENX⁹⁰ el objetivo principal es el incrementar las exportaciones de productos No-Tradicionales, con el fin de reducir la dependencia a la exportación de commodities, los que tienen precios muy fluctuantes en el mercado internacional y convertir al Perú, al año 2013, en un país competitivo, diverso y proveedor de productos y servicios con valor agregado. Así, una de las estrategias para lograr tal objetivo es la promoción del desarrollo de productos susceptibles de ser protegidos bajo alguna de los elementos de la PI y exportados con ventajas comparativas.⁹¹

Las autoridades Peruanas son conscientes de que las habilidades de los productores deberán ser mejoradas a efectos de competir en el mercado mundial; en este contexto, análisis de competitividad y diferenciación de productos forman parte de una misma agenda⁹².

5.3.2 Políticas de desarrollo y Derechos de Propiedad Intelectual

Como fuera mencionado en los capítulos previos, el sector productivo peruano se encuentra principalmente constituido por micro y pequeñas empresas.⁹³ En Perú, las características de las micro y pequeñas empresas son: altos niveles de informalidad, fragilidad legal y organizacional, mano de obra no calificada, dispersión laboral y corto periodo de vida, características que hacen que tengan dificultades para acceder a los mercados financieros para mejorar sus capacidades, debido a la falta de activos que garanticen su acceso al crédito.⁹⁴

En estas condiciones, competir en mercados internacionales y aún en el mercado nacional, es muy difícil y podría suceder que los productores no tengan la capacidad de sacar provecho de las oportunidades que presenta el mercado. Los mercados de exportación usualmente demandan calidades y cantidades que no podrían ser satisfechas por unidades de producción aisladas, como en el caso de las micro y pequeñas empresas, en tal sentido, la promoción de la asociatividad constituye un posible punto de inicio para organizar los

89 Comisión Nacional de la Competitividad (CNC), Plan Nacional de la Competitividad, Buscando la inserción exitosa del Perú en el Mercado Global, Síntesis, [en línea] disponible en: <http://www.perucompite.gob.pe/Documentos/PNC-1409.pdf>, visited 28 September 2006.

90 Ver 5.2.

91 (Mincetur, 2003).

92 Uno de los primeros resultados de la aplicación de esta política fue la creación de la Comisión de Productos Bandera, la cual tuvo como encargo el seleccionar los siete primeros productos (maca, hilados de algodón, alpaca y vicuña, Pisco, cerámica de Chulucanas, la gastronomía peruana y la lúcuma) en los que se implementarían estrategias de desarrollo de capacidades para consolidar una oferta exportable sólida.

93 Ver Tabla 4.

94 MIRANDA, Robert, Competencias claves para la gestión empresarial de las Pymes, en Gestión de Tercer Milenio, Rev. de Inv. de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UNMS (vol. 8, N.º 16), Lima, 2005, pp. 14-16), [en línea] disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a02.pdf#search=%22estadisticas%20production%20vino%20peru%22

procesos de producción, al igual que el uso de normas técnicas, los elementos de la propiedad intelectual, entre otros.

Entre los elementos de la PI, los signos distintivos son por definición los principales diferenciadores de productos y servicios en el mercado. Esta categoría de PI incluye, en particular las marcas colectivas, las marcas de certificación y las DO como elementos que pueden aportar en la generación de una fuerza de oferta consolidada, pues por su naturaleza pueden constituir herramientas para la promoción de la asociatividad y la estandarización de la calidad. Ello debido a que en el caso de los elementos de la PI mencionados, se requiere el establecimiento de reglamentos de elaboración o producción del producto para su registro.

En tal sentido, el uso de la PI podría ayudar a estructurar los métodos de producción y de marketing con la finalidad de asegurar una producción de cantidad y calidad constantes y de características específicas.⁹⁵

La aplicación de los derechos de PI a las políticas de desarrollo es un objetivo de mediano y largo plazo que requiere compromiso por parte de las autoridades y del sector privado pertinente; en el caso de las autoridades, a través del diseño de programas técnicamente viables y de su seguimiento conforme a un plan de trabajo. En el caso del sector privado, a través del compromiso de cumplimiento con el plan de trabajo trazado y participando activamente en su desarrollo, además de la inversión propia que resulte necesaria.

Existen muchos productos (no solo agrícolas, sino también artesanales⁹⁶) que poseen características muy relacionadas a su entorno geográfico y que cuentan con procesos de elaboración tradicionales, algunos de ellos se han mantenido tal cual desde sus orígenes. En tal sentido, los productores peruanos tienen recursos para competir sobre la base de productos diferenciados.

En este contexto, las IGs son susceptibles de constituir una excelente herramienta para establecer la vinculación entre el producto, sus características, su lugar de origen y los consumidores. Las IGs propician que las características que distinguen un producto específico puedan ser apropiadas como un activo intangible que genera derechos de uso exclusivo; también otorgan certeza legal a esta diferenciación, con independencia del sistema de protección adoptado, se encuentran respaldadas por un sistema legal.⁹⁷

Los debates al interior del Banco Mundial, muestran que la promoción del comercio necesita ir más allá de la regulación comercial en términos de acceso al mercado y apoyo interno. En tal sentido, lo que se requiere es incluir el desarrollo de estructuras integradas de producción y de estrategias de marketing en los programas de ayuda para la promoción y desarrollo del comercio. Los esfuerzos combinan sistemas mejorados de protección de

95 ADDOR y GRAZIOLI, p.893.

96 Perú también tiene una larga tradición en la producción de artesanías en la costa, sierra y selva.

97 GARCÍA, Luis Alonso. "Algunas anotaciones para la protección de las IGs en países de economías emergentes. La Comunidad Andina". En: Simposio OMPI relativa a la protección internacional de las Indicaciones Geográficas, Montevideo, 2001, pp. 13-14 [en línea] disponible en: http://www.wipo.int/documents/en/meetings/2001/geo_mvdpdf/geomvd_6.pdf, visited 28 September 2006

los derechos de PI, incluida la protección de los conocimientos tradicionales, y ofrecen un campo fértil para el desarrollo de esta estrategia por lo que debería ser apoyada.

5.4 Efectos de la extensión en los productores peruanos y consumidores

5.4.1. Productores

En la Unión Europea, el vino, las bebidas espirituosas y los quesos son los productos que hacen un mayor uso de las IGs, de hecho, la mayoría de las IG europeas más reconocidas pertenecen a estos sectores.

La producción peruana de vinos no ha sido tradicionalmente intensiva y se encuentra concentrada en algunas empresas con plantas de producción en Ica; la mayor parte de su producción se encuentra destinada al consumo interno y las exportaciones no figuran de manera particularmente relevante en las estadísticas de exportación de productos agrícolas.

Adicionalmente, cabe precisar que los productores peruanos de vinos no utilizan denominaciones de origen extranjeras para identificar sus productos. La única excepción es Champagne, la cual ha sido utilizada para distinguir vino espumoso.⁹⁸ Sin embargo, después de la adhesión peruana al Arreglo de Lisboa, los productores peruanos se encuentran en proceso de cambio del etiquetado de los productos que solían designar como Champagne, a vino espumoso o espumante.

Es pertinente indicar que, en tanto los vinos y bebidas espirituosas cuentan con la protección ampliada del acuerdo de los ADPIC (La cual ha sido recogida en la legislación andina), la extensión no representaría un mayor cambio para los productores de vinos y sus volúmenes de exportaciones e importaciones.

Con relación al sector lácteo, en concreto los quesos, no se tiene conocimiento de la existencia de algún estudio sobre el impacto que la ampliación de la protección de las IGs para los quesos pudiera tener en dicho sector ni del uso que el mismo estaría haciendo de IGs extranjeras; si éste último fuera el caso, se deberá tener en consideración que a raíz de la suscripción del Arreglo de Lisboa, el país ya se encuentra en la obligación de proteger las denominaciones de origen de los otros Miembros por lo que no debería continuarse con el uso de tales denominaciones si no provienen de su lugar de origen.⁹⁹

Existen dos posibles casos de conflicto: Mozzarella y Parmesano, ambos términos son usados como denominaciones usuales en Perú y los consumidores y productores no los relacionarían con ningún lugar geográfico en particular o que sus características se deban a un determinado lugar; no se informaron otros casos de posibles conflictos.

Finalmente, a diferencia de lo sucedido en otros países, el mayor flujo migratorio hacia Perú proviene de Asia, particularmente de China y Japón, los cuales no tienen una tradición en la protección y uso de IGs en sus sistemas legales. Se considera que esta puede ser una

98 Esta información fue provista por los productores de vino cuando las autoridades peruanas evaluaron la adhesión al Arreglo de Lisboa.

99 Italia y Francia, países productores tradicionales de queso reconocidos como tales, son parte del Arreglo de Lisboa.

de las razones por las cuales en el Perú no existen industrias importantes que hayan basado su desarrollo en el uso de IGs extranjeras, como sí podría suceder en los casos de Argentina (vinos y bebidas espirituosas), Canadá (vinos, jamones, quesos) y Chile (vinos).

5.4.2. Consumidores

De acuerdo a lo expuesto en el literal precedente, las posibilidades de que una gran cantidad de productos tengan que ser re etiquetados son mínimas, razón por la cual los consumidores no se verían particularmente afectados por la extensión de la protección ampliada, todo lo contrario, mas bien podrían verse beneficiados con dicha ampliación debido a que contarían con información precisa acerca del origen y características de los productos.

5.4.3. Costos Administrativos

Se ha sostenido que, la extensión podría implicar costos administrativos y financieros adicionales para los gobiernos. Como fuera explicado en la Sección 5.1.1, Perú ya a cumplido con implementar las provisiones del acuerdo de los ADPIC relacionadas a la PI dentro del marco legislativo Andino. Con relación a las IGs, la legislación andina implementó un sistema *sui generis* para la protección y administración de las IGs.

Se debe prestar particular atención al hecho de que Perú cuenta con los medios legales concordantes con la legislación internacional en materia de IGs, y si bien eventualmente podría ser necesaria la ampliación de la infraestructura y recursos humanos existentes a la fecha para enfrentar los efectos de una posible extensión, tal costo debería ser contrastado con los beneficios que se obtendrían con el mayor nivel de protección que se obtendría para los productos agrícolas y artesanales y su inserción en el mercado internacional.

VI. CONCLUSIONES

El marco legislativo internacional establecido para la protección de las IGs se encuentra en debate; los Miembros han tomado posiciones diversas sin haber logrado consenso alguno a la fecha. A pesar del fracaso de las negociaciones en Julio de 2006, los Miembros han mostrado la disposición de continuar el debate respecto de la extensión de la protección y del sistema de registro multilateral.¹⁰⁰

Se pueden encontrar indistintamente Países en desarrollo y Países desarrollados entre los Miembros que se oponen a la extensión de la protección ampliada y entre los que la apoyan, ello difiere del tradicional debate *norte-sur, países desarrollados y en desarrollo*. La particularidad del tema es que la discusión no esta basada en el nivel de desarrollo económico y social de los Miembros, sino sobre la base de sus recursos naturales y potencialidades de desarrollo de sus sectores industriales y de mercados.

El estado actual de las negociaciones en materia de IGs sugiere que será muy poco probable lograr un acuerdo a corto o mediano plazo, más aún si este tema ha sido ligado a las negociaciones de agricultura, lo cual vuelve el debate sobre las IGs, aún más complejo.

¹⁰⁰ Ver 3.4.

En este punto cabe indicar, que no todos los Miembros de la OMC han tomado posición con relación a la extensión, algunos de ellos se mantienen a la expectativa de la evolución de las negociaciones. Ello podría deberse a una estrategia de negociación o simplemente debido a que continúan con el proceso de evaluación de sus posiciones.

Perú es un de los Miembros que aún no ha manifestado su posición oficial con relación a la extensión; tampoco se han expresado las razones de ello. Esta circunstancia ha motivado el presente artículo, el cual constituye una aproximación a las posiciones en la negociación y a la experiencia peruana en materia de IGs y sugiere las consideraciones que deberían tenerse en cuenta al diseñar la posición nacional al respecto.

Perú es un país mega diverso con abundancia de recursos naturales y conocimientos tradicionales que pueden constituir una opción para la generación de un comercio basado en productos de valor agregado, particularmente destinados a la exportación. La mayor parte del potencial exportador peruano esta basado en productos agrícolas, y no precisamente en vinos, bebidas espirituosas, quesos o productos lácteos. Sin embargo, la complejidad de su estructura económica (casi el 80% de la fuerza productiva peruana se encuentra constituida por micro y pequeñas empresas), podría impedir o cuando menos ser una traba para el desarrollo sostenido de tal posibilidad.

Considerando las características de las DOs, las autoridades Peruanas han tomado medidas para promover el desarrollo de cadenas de productivas sostenibles las que incluyen (cuando ello es posible) elementos de PI, en particular las DOs. Se considera que sobre la base de tales características, las DOs constituyen una opción para organizar a los productores y construir una oferta exportable de productos destinados a nichos de mercado específicos; los productos originarios peruanos usualmente son producidos por pequeñas unidades de producción, algunas veces limitadas a núcleos familiares. El objetivo debería ser el de competir sobre la base de calidad y no sobre la base de costos.

La revisión de la legislación Peruana y de sus recursos administrativos sugieren que Perú es un país que contaría con un marco legal adecuado para proteger las IGs propias y extranjeras. Existe una entidad técnica y moderna que cuenta con las facultades necesarias para garantizar la aplicación de la legislación sobre la base de 15 años de experiencia, sin embargo de ser necesaria inversión en mayores recursos técnicos, este costo sería compensado por el beneficio que podría significar el uso de las IGs en los sectores productivos pertinentes.

En tal sentido, se cuenta con las capacidades técnicas, el marco legislativo se encuentra establecido, los productores están respondiendo positivamente al uso de las DO y el gobierno tiene la decisión política de continuar con su promoción a nivel nacional. Habría que determinar si tales consideraciones resultan ser suficientes para optar por apoyar la extensión de la protección ampliada para vinos y bebidas espirituosas a otro tipo de productos.

Parecería que la mayor parte de la tarea habría sido hecha o viene siendo implementada, por lo que la posición peruana podría tender a apoyar a los Miembros que apoyan la extensión en el debate multilateral; sin embargo, sería importante tomar en cuenta las siguientes consideraciones.

A nivel nacional, las autoridades deberían continuar con el trabajo coordinado con el sector privado y, deberían aprovechar las posibilidades de contar con el apoyo de la cooperación internacional para la promoción y uso de las IGS entre los productores; existen muchas instituciones internacionales y ONGs dispuestas a colaborar, e incluso que ya han cooperado o vienen cooperando en este proceso.

Al igual que en otros países, en Perú existe la carencia de investigación económica que evalúe los efectos de la extensión en el mercado y el comercio internacional, en tal sentido es de vital importancia el inicio de estudios sobre la materia. Estos estudios, entre otras cosas, podrían enfocarse en los beneficios locales y regionales del uso de IGS, o en el costo real de mantener o ampliar el sistema de las IGS.

A nivel multilateral, la evolución de las negociaciones relativas al sistema multilateral de registro deberá ser tenida muy en cuenta, ello debido a que ambos temas han sido estrechamente vinculados y caminan en paralelo. Las negociaciones en agricultura deberían ser parte del análisis, pues también han sido vinculados a la negociación en material de IGS, aparentemente se espera que opere algún intercambio entre ambas negociaciones. Con relación a este punto, lo que queda claro es que la propuesta de “claw-back” presentada por la UE debería estar fuera de discusión pues no existe razón alguna para renunciar a derechos que actualmente se encuentran reconocidos en ADPIC.

