

SERIE   
*Magíster*  
VOLUMEN 76

*La protección  
jurídica para  
el cacao fino  
y de aroma  
del Ecuador*

*Marco Flores G.*



UNIVERSIDAD ANDINA  
SIMÓN BOLÍVAR  
Ecuador



ABYA  
YALA



CORPORACIÓN  
EDITORIA NACIONAL



La protección jurídica para el cacao fino  
y de aroma del Ecuador

SERIE   
*Magíster*  
VOLUMEN 76

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR, SEDE ECUADOR  
Toledo N22-80 • Teléfonos: (593-2) 322 8085, 299 3600 • Fax: (593-2) 322 8426  
Apartado postal: 17-12-569 • Quito, Ecuador  
E-mail: [uasb@uasb.edu.ec](mailto:uasb@uasb.edu.ec) • <http://www.uasb.edu.ec>

EDICIONES ABYA-YALA  
Av. 12 de Octubre 1430 y Wilson • Teléfonos: (593-2) 256 2633, 250 6247  
Fax: (593-2) 250 6255 • Apartado postal: 17-12-719 • Quito, Ecuador  
E-mail: [editorial@abyayala.org](mailto:editorial@abyayala.org)

CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL  
Roca E9-59 y Tamayo • Teléfonos: (593-2) 255 4358, 255 4558  
Fax: ext. 12 • Apartado postal: 17-12-886 • Quito, Ecuador  
E-mail: [cen@accessinter.net](mailto:cen@accessinter.net)

Marco Flores González

# La protección jurídica para el cacao fino y de aroma del Ecuador



UNIVERSIDAD ANDINA  
SIMÓN BOLÍVAR  
Ecuador



Quito, 2007

# La protección jurídica para el cacao fino y de aroma del Ecuador

Marco Flores González

SERIE   
*Magíster*  
VOLUMEN 76

Primera edición:

Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

Ediciones Abya-Yala

Corporación Editora Nacional

Quito, junio 2007

Coordinación editorial:

*Quinche Ortiz Crespo*

Diseño gráfico y armado:

*Jorge Ortega Jiménez*

Impresión:

*Impresiones Digitales Abya-Yala,*

*Isabel La Católica 381, Quito*

ISBN: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

978-9978-19-168-2

ISBN: Ediciones Abya-Yala

978-9978-22-667-4

ISBN: Corporación Editora Nacional

978-9978-84-445-8

Derechos de autor:

Inscripción: 026607

Depósito legal: 003691

---

Título original: *Limitaciones y posibilidades para el reconocimiento oficial de una «denominación de origen» al cacao fino y de aroma producido en determinadas zonas de Ecuador*

Tesis para la obtención del título de Magíster en Relaciones Internacionales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales,

mención en Economía Política Internacional, 2006

Autor: *Marco Vinicio Flores González*. (Correo e.: *viniciofg@yahoo.com*)

Tutor: *Marco Romero*

Código bibliográfico del Centro de Información: *T-0357*

---

# Contenido

Reconocimientos / 9

Introducción / 11

## *Capítulo I*

**Orígenes, conceptualizaciones y características de los regímenes internacionales de comercio y propiedad intelectual / 15**

1. Regímenes Internacionales / 15
2. Régimen Internacional de Comercio / 21
3. Denominaciones de Origen en el Régimen Internacional de Propiedad Intelectual / 31

## *Capítulo II*

**Normativa nacional, regional e internacional para la declaración, protección y funcionamiento de una denominación de origen / 41**

1. Reconocimiento y Protección de una Denominación de Origen: Requisitos y Funcionamiento / 41
2. La Protección Internacional de las Indicaciones Geográficas / 43
3. Las Denominaciones de Origen en la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) / 43
4. Las Denominaciones de Origen dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) / 45
5. La Solución de Controversias en el Régimen Internacional de Propiedad Intelectual / 47
6. Las Indicaciones Geográficas en las Negociaciones pos OMC / 49
7. Las Denominaciones de Origen como Ventaja Competitiva / 55
8. Las Indicaciones Geográficas en el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Comunidad Andina / 59

*Capítulo III***Importancia de la producción de cacao fino y de aroma de Ecuador en el comercio nacional y mundial / 63**

1. Posibilidades y limitaciones para aplicar una denominación de origen para el cacao *Nacional, Arriba o Fino* y de *Aroma* del Ecuador / **63**
2. Cacao Fino y de Aroma / **67**
3. Precio internacional del cacao / **70**
4. Producción mundial de cacao / **74**
5. Organizaciones relacionadas con la actividad cacaotera / **78**
6. La producción del cacao en Ecuador / **81**
7. Iniciativas para revitalizar la importancia del cacao fino y de aroma en Ecuador / **88**
8. Consideraciones para impulsar una denominación de origen para el cacao ecuatoriano / **93**

**Adendum aclaratorio / 101**Conclusiones / **105**Bibliografía / **107**Anexos / **113**Universidad Andina Simón Bolívar / **155**Últimos títulos de la Serie Magíster / **156**

*Con todo mi corazón, para quienes siempre están allí  
apoyándose en mis triunfos y fracasos, para quienes  
me inspiran el orgullo, respeto, y amor más grande que  
les tengo, mi familia; mi esposa, mis padres, mis hermanos,  
mi niña, mi abuelito, para quien con su nacimiento llenó  
de ternura y felicidad nuestra vida, mi hijo Adriel,  
y para alguien que aunque no este cerca, sé que siempre  
está a mi lado; a todos gracias por su cariño incondicional.  
Y de manera muy especial para mi Dios, el forjador  
de nuestros destinos.*



# Reconocimientos

Quiero en primer lugar extender un sincero y sublime agradecimiento a la Universidad Andina Simón Bolívar, a sus autoridades y demás, por haberme brindado la oportunidad en primera instancia de vivir en este año una experiencia inolvidable, permitiéndome de esta manera llegar a ser parte de la gran familia que representa la Universidad Andina.

En segundo lugar, agradecer de sobremanera al economista Marco Romero, tutor de mi tesis, por su valiosa y oportuna guía durante el proceso de elaboración de la misma, y a todas aquellas personas, personal universitario, amigos, que hicieron posible con su significativo aporte, la culminación de mis estudios con la elaboración de mi tesis de grado.

Finalmente agradezco al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), en la persona del Dr. Marcelo Ruiz por la asesoría brindada. Asimismo a la Fundación Maquita Cushunchic, cuyo presidente P. Graciano Mason tan gentilmente me brindó la información necesaria para argumentar mi propuesta.



# Introducción

La actividad comercial en el Ecuador se ha caracterizado por la exportación de productos agrícolas primarios, situación que, anotando los cambios y progresos que han tenido las relaciones comerciales en su conjunto, se ha renovado con limitaciones desde la época colonial y poscolonial, cuando el país se insertó a la economía mundial impulsado por el crecimiento de la demanda de los países industrializados por un producto básico como es el cacao, y de esto tenemos referencia histórica, precisamente, durante el auge cacaotero (desde 1860 hasta 1920).

En esta época las oportunidades presentadas no fueron aprovechadas y los excedentes generados por exportaciones de cacao no fueron reinvertidas en el desarrollo de nuevas exportaciones. Tampoco se buscó invertir en el mercado interno, mas bien lo que ocurrió fue el incentivo a las importaciones y transferencias de ingentes sumas de dinero al exterior. Nació una sociedad rentista acostumbrada a vivir de ventajas comparativas naturales, la misma que persiste en gran medida hasta la actualidad, pues se siguen exportando casi las mismas materias primas lo que torna casi inexistente la diversificación de la oferta exportable.

Esta característica de las exportaciones ecuatorianas con el transcurso de los años se ha convertido en una desventaja, causada principalmente por la propia incapacidad del país de aprovechar las oportunidades presentadas a lo largo del siglo XX, entre las que podemos citar: *modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)*. Aunque en algo se desarrolló un mercado interno con productos semielaborados, fue solo espontáneo, ya que no hubo un impulso para que las empresas creadas sean competitivas ni se trazó una política de Estado selectiva que incentive y promueva la competitividad en estas empresas. Es decir, los incipientes negocios comerciales fueron cubiertos por el proteccionismo estatal. No hubo investigación para pasar de una industria basada en materias primas a una de tipo semi-industrial. Lo que sí existió y se impulsó fue la investigación en el sector agrícola, por ser en ese instante, el principal rubro de generación de divisas.

Los fracasos en la intención de ser competitivos en áreas diferentes a la actividad de productos básicos se repiten a lo largo de la historia Republi-

cana del Ecuador. En la actualidad, bajo la imperiosa necesidad de buscar nuevas alternativas que nos encausen en el tren de la competitividad que exige un mundo cada vez más globalizado, surge nuevamente la idea de buscar ser competitivos. Pero: ¿competitivos en qué, si seguimos siendo un país cuyas exportaciones, en su mayoría, son materias primas, y rubros como exportaciones petroleras y banano representan el 58 y 10,23% del total de los ingresos por exportaciones nacionales, respectivamente (año 2005)? A esto hay que sumar la inestabilidad de los precios, la caída de los términos de intercambio de los productos básicos, la progresividad arancelaria, los subsidios agrícolas y las barreras no arancelarias aplicados a los productos provenientes de otros países (políticas propias de los países desarrollados).

Ante esta realidad y frente a la necesidad de buscar alternativas efectivas, el presente trabajo promueve la construcción de una ventaja competitiva a través de la protección y promoción que ofrece el Régimen de Propiedad Industrial con el sub Régimen, que resultaría de las **Indicaciones Geográficas-Denominaciones de Origen** para aquellos productos diferenciados, específicamente para el cacao fino y de aroma conocido como *Nacional* o *Arriba*, de los cuales Ecuador es el principal proveedor a nivel mundial. En este contexto, para aprovechar las *Denominaciones de Origen*, es necesario que el cacao ecuatoriano cumpla con los requerimientos legales y técnicos de organizaciones a nivel nacional, regional e internacional. Y ésta es la propuesta de mi trabajo.

La perspectiva utilizada para sustentar el eje central del presente estudio, se desarrolla a partir de la teoría de los Regímenes Internacionales: Régimen Internacional de Comercio y el Régimen Internacional de Propiedad Intelectual. El tipo de evidencia recopilada para responder la pregunta medular de la investigación proviene de fuentes primarias y secundarias. Para la parte teórica la información se la obtuvo de fuentes bibliográficas, así como de informes, documentos, análisis oficiales obtenidos de las páginas web de organizaciones relacionadas con los Regímenes Internacionales de Comercio y Propiedad Intelectual: Organización Mundial de Comercio (OMC), Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), Comunidad Andina de Naciones (CAN). La fuente para los datos estadísticos son de organizaciones internacionales: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Organización Internacional del Cacao (ICCO). A nivel nacional: Banco Central del Ecuador (BCE), Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO), Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA), Corporación de promoción de Exportadores e Inversiones (CORPEI), entre otros. La información que concierne al entorno de la comercialización interna y externa del cacao nacional, de la Propiedad Intelectual-

Denominaciones de Origen en el país, se la consiguió a partir de la realización de entrevistas a personas relacionadas con estas actividades, y que además poseen conocimientos sobre dichos temas.

En el primer capítulo realicé un análisis teórico general de los Regímenes Internacionales, sobre el Régimen Internacional de Comercio y el Régimen de Propiedad Industrial, Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen; establezco sus orígenes y funcionamiento, y aludo a las organizaciones internacionales vinculadas a dichos regímenes, enfatizando además la importancia de algunos actores específicos.

En el segundo capítulo, efectué un estudio descriptivo y de opinión sobre los requisitos necesarios para que un producto sea reconocido por una *Denominación de Origen*; el papel que juegan las organizaciones dentro del proceso para el reconocimiento, así como la importancia de los acuerdos administrados por dichas organizaciones, y que están relacionados con las Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen. En este capítulo, además, se subraya la disputa que se da por controlar e imponer los intereses de los dos grandes bloques económicos mundiales (EUA-Comunidad Europea) para configurar el sub Régimen Multilateral de las Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen dentro del ámbito de la OMC (que se encuentra en sus inicios). Y también examino las posibles implicaciones de un TLC Andino-EUA, y los problemas que pueden surgir para la propuesta.

En el tercer capítulo centro mi análisis en lo que se refiere a la producción mundial y nacional de cacao. Señalo los principales productores, consumidores y exportadores del cacao ordinario y del cacao fino y de aroma mundiales. Al mismo tiempo planteo la construcción de la *ventaja competitiva* para el producto partiendo de su reconocimiento internacional, que lo convierte en un producto diferenciado, y cómo una *Denominación de Origen* ayudaría a consolidar dicha ventaja competitiva y quiénes serían los beneficiarios potenciales. La elaboración de estos tres capítulos me llevan a una sola respuesta tentativa: el cacao fino y de aroma de Ecuador sí puede enmarcarse dentro del sistema de protección que ofrece el sub Régimen de Propiedad Industrial a través de las Denominaciones de Origen.



## CAPÍTULO I

# Orígenes, conceptualizaciones y características de los regímenes internacionales de comercio y propiedad intelectual

Las relaciones internacionales están regularizadas por una serie de criterios formales e informales que buscan controlar la gestión y promover la cooperación entre estados que muchas veces, actúan bajo la incertidumbre, la desorganización o los intereses individuales y/o colectivos que caracterizan al viejo y nuevo orden internacional. Mi interés en el presente capítulo se centra en el origen, características y funcionamiento de las *denominaciones de origen*, clasificadas dentro de la propiedad industrial. Esa normativa es parte del régimen internacional de comercio y el de propiedad intelectual, Industrial, por ello partiré del análisis de los Regímenes Internacionales; estos elementos conceptuales me servirán para consolidar el objetivo central de la tesis.

### 1. REGÍMENES INTERNACIONALES

La perspectiva de los regímenes internacionales surge en la política internacional en el último cuarto del siglo XX como un esfuerzo analítico para explicar la cooperación en las relaciones internacionales, y que se evidenciaba en numerosas áreas de la agenda internacional, enfrentando el dominio de la Teoría de las Relaciones Internacionales que propugnaba la *teoría realista* desde la Segunda Guerra Mundial. Durante veinticinco años, teorías como la *estabilidad hegemónica* explicaban la cooperación, creación, mantenimiento y cambios de los regímenes internacionales, así como múltiples aspectos de las relaciones internacionales. Es a «principios de la década del setenta –cuando, a partir del impacto de acontecimientos tales como la crisis del petróleo o la guerra de Vietnam el cuestionamiento al realismo se intensificó–»;<sup>1</sup> en ese contexto surgen diferentes escuelas de pensamiento, que reformulan el análi-

1. Mónica Salomón González, «La teoría de las relaciones internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones», en *Revista cidob d'afers internacionals*, No. 56, Barcelona, Fundació CIDOB (Centro de investigación, docencia, documentación y divulgación de Relaciones Internacionales y Desarrollo), 2002. <http://www.cidob.org/castellano/publicaciones/Afers/56salomon.cfm>

sis de las relaciones internacionales; entre ellas está la *teoría de los regímenes internacionales*.

Los regímenes internacionales se presentan como mandatos parciales, creados por actores interesados en resolver o al menos aliviar problemas de acción colectiva (para Keohane, ellos suelen ser más útiles, cuando menor cantidad de países de orientación similar asumen el compromiso), en un ámbito específico de las relaciones internacionales, sin que necesariamente exista un sistema de control o autoridad. Ellos «aumentan la probabilidad de la cooperación, mediante la reducción de los costos que implica la realización de transacciones congruentes con los principios del régimen. Crean las condiciones necesarias para negociaciones multilaterales ordenadas [...] Incrementan el grado de simetría y mejoran la calidad de la información que reciben los gobiernos»;<sup>2</sup> persiguen que los temas de la política internacional no se traten de forma unilateral y bilateralmente (como se hace actualmente). Para reducir las asimetrías entre los actores, algunos regímenes internacionales convienen:

El otorgamiento de un trato diferencial a los socios débiles, que están menos capacitados para aprovechar las oportunidades producidas por la cooperación basada en un régimen (como ejemplo se cita al Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias). [...] De igual forma, los regímenes pueden servir como marcos institucionales que faciliten el otorgamiento de beneficios suplementarios para mejorar el desempeño relativo de actores que, de otra manera, estarían insatisfechos.<sup>3</sup>

Este postulado en la realidad no se cumple, los actores débiles para acceder a estas preferencias tienen que someterse a una serie de imposiciones, muchas de ellas más allá del ámbito comercial y atendiendo demandas de carácter político. Los regímenes internacionales son considerados por Keohane como una variedad de instituciones con reglas explícitas acordadas por los gobiernos pero con un menor nivel de formalización que las instituciones. El concepto más aceptado de los regímenes internacionales se considera como un producto del diálogo neorrealista neoliberal, que llevó a un «acuerdo»<sup>4</sup> so-

2. Robert Keohane, «De After Hegemony», en John Vásquez, comp., *Relaciones internacionales: el pensamiento de los clásicos*, México, Limusa, 1994, p. 404.
3. Andreas Hasenclever, Peter Mayer y Volker Rittberger, «Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y propuestas para una síntesis», en *Foro Internacional*, No. 158, México, 1999, p. 514.
4. El acuerdo se basa en la posibilidad de realizar una síntesis de ambas escuelas por sus raíces comunes en el racionalismo. (Estados como actores que buscan metas y se interesan por ellos mismos y la maximización del beneficio individual). M. Salomón, «La teoría de las relaciones internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones».

bre lo que hoy se conoce como la *definición canónica* del régimen internacional. Esta definición fue consensuada en 1983 por ambas escuelas.<sup>5</sup>

En el estudio detallado que realizan Hasenclever, Mayer y Rittberger, sobre la evolución de los debates entre distintas escuelas de pensamiento dedicadas a estudiar los regímenes internacionales, los definen como el conjunto de principios, normas, reglas y procedimientos para la toma de decisiones que regulan el comportamiento de los estados en un área de la política internacional. «Junto con organismos internacionales tales como las Naciones Unidas o la Unión Europea, y las convenciones básicas de la sociedad internacional, como las que establecen la soberanía de los Estados, los regímenes internacionales constituyen una clase primordial de instituciones internacionales»,<sup>6</sup> que facilitan la formación de estructuras políticas dentro de las cuales se dan procesos de negociaciones internacionales en temas económicos, ambientales, seguridad, derechos humanos, etc.

Los regímenes internacionales, son «por lo general, acordados por los gobiernos en conferencias internacionales y a menudo están asociados con organizaciones internacionales formales».<sup>7</sup> Estas organizaciones internacionales formales son estructuras políticas que fijan la normativa a seguir por los actores que integran el régimen, pero no son indispensables para su funcionamiento. Por ejemplo, al contrario del régimen monetario internacional que estaba explícita y formalmente institucionalizado con el Fondo Monetario Internacional FMI y Banco Mundial BM como sus supervisores, «el régimen internacional del petróleo no estaba explícitamente definido por un acuerdo intergubernamental en 1967, no había organización internacional global alguna que supervisara al régimen»,<sup>8</sup> pero su manejo era claro y eficiente, a través de reglas informales e implícitas, con las cuales los actores cooperaban sin necesidad que existan normas institucionalizadas.

Las tres escuelas de pensamiento sobre el estudio de los regímenes internacionales que se destacan en el estudio de Hasenclever, Mayer y Rittberger,<sup>9</sup> son las siguientes:

5. M. Salomón, *ibídem*.
6. A. Hasenclever, P. Mayer y V. Rittberger, «Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y propuestas para una síntesis», p. 499.
7. Robert Keohane, «La teoría de la estabilidad hegemónica y los cambios en los regímenes económicos internacionales: 1967-1977», en *Instituciones internacionales y poder estatal: ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1993, p. 111.
8. *Ibídem*, p. 121.
9. A. Hasenclever, P. Mayer y V. Rittberger, «Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y propuestas para una síntesis», pp. 504-510.

*Neoliberalismo*: su variable determinante es el interés, perseguido por los estados que buscan la obtención de ganancias absolutas. La cooperación para ellos sería difícil de lograr por la incertidumbre del sistema internacional, pero la transparencia e interés que los estados exhiban pueden hacer que los regímenes reduzcan la incertidumbre. Los regímenes contribuyen a que los estados, centrados en sus propios intereses, coordinen sus acciones de tal suerte que puedan evitar colectivamente la obtención de resultados no óptimos. Para los neoliberales los regímenes atenúan los efectos de la anarquía sobre la cooperación en beneficio mutuo de los estados, disminuyendo la incertidumbre, la asimetría en el acceso a la información, y la reducción de los costos de transacción.

Los modelos de la teoría de juegos (dilema del prisionero) o el modelo microeconómico de las fallas de mercado han sido utilizados para caracterizar la gama de intereses que dan origen a varios tipos de regímenes internacionales. Su análisis para cooperar –basándose en regímenes– se fundamenta en la relación costo-beneficio; si los beneficios son mayores a los costos se consideran resultados óptimos y la cooperación se vuelve factible.

*Neorrealismo*: su variable clave es el poder. Los realistas de la corriente waltziana prestan poca atención a las instituciones internacionales. Los posclásicos o neorrealistas admiten que la cooperación entre estados basada en regímenes es una realidad que requiere ser explicada. Los realistas estructurales modificados (neorrealistas) opinan que las diferencias en la capacidad de los actores influye de manera crucial sobre la posibilidad que mantenga un régimen efectivo en un área determinada, en la naturaleza de éste, y, sobre todo, en los beneficios generados por la cooperación; se trata de una versión actualizada de la *teoría de la estabilidad hegemónica*.

Para los realistas y neorrealistas los estados deben tomar en consideración tanto las ganancias absolutas cuanto las relativas, al examinar la posibilidad de cooperación basada en regímenes, puesto que el amigo de hoy puede ser el enemigo de mañana. Según este enfoque a los estados les preocupa que sus socios tengan más ganancias y que dichas ventajas relativas sean transformadas en ventajas de negociación permanentes para obtener un mejor trato. Asimismo consideran que estas ventajas los pueden colocar en posiciones que les permitan poner en práctica una política desfavorable a los socios menos exitosos. Los realistas aseguran que en ocasiones la cooperación pasiva no garantiza que los estados no van a estar en competencia por el poder y la riqueza, pues cada unidad siempre buscará mejorar su posición relativa ante otras unidades o estados.

*Cognitivismo*: su variable fundamental es el conocimiento. Existen dos corrientes en la escuela cognitivista de pensamiento que analiza los regímenes. El *cognitivismo débil* y el *cognitivismo duro*. El primero también deno-

minado minimalista que centra su atención en el papel de las ideas expresadas como causales sobre la formación y el cambio de regímenes. Sus defensores han estudiado el papel que desempeñan las comunidades epistémicas en la coordinación de las políticas internacionales y en general en las condiciones y mecanismos del aprendizaje gubernamental. Ambas corrientes cognitivistas se interesan por las ideas y el conocimiento de los actores; los cognitivistas débiles destacan el sustento intelectual de las instituciones internacionales. En cambio, los duros (denominados reflectivistas y constructivistas) enfatizan el carácter social de las relaciones internacionales preocupándose más por el conocimiento social (conocimiento de las normas y el entendimiento de sí mismo que por otros conocimientos).

Los cognitivistas duros enfrentan directamente a los realistas y neoliberales, rechazan el concepto de los estados considerados como actores racionales, que frente a la sociedad internacional y a sus instituciones, definen individualmente y a priori su identidad, poder e intereses fundamentales. En su opinión los estados son configurados por las instituciones internacionales en la misma medida que ellos configuran a éstas. Las teorías fuertemente cognitivistas suelen atribuir un mayor grado de efectividad y solidez a las instituciones internacionales que el reconocido por realistas y neoliberales.

El cognitivismo duro presenta un modelo de comportamiento de *quien desempeña un papel*. Un Estado desempeña un papel en el ámbito internacional cuando los gobiernos advierten que los compromisos que tienen con otros estados y la comunidad de estados son reales e ineludibles. En un mundo así, las normas internacionales funcionan como el patrón indispensable que utilizan los estados para elegir sus objetivos y opciones de política exterior. La decisión para quien desempeña un papel en el ámbito internacional, es la de elegir lo que resulta apropiado hacer en una situación dada, en lugar de maximizar objetivos individuales como pretenden los neorrealistas y neoliberales.

El funcionamiento de un régimen internacional está condicionado por el cumplimiento de los mandatos internacionales, es decir, principios, normas, reglas y procedimientos que crean un conjunto de derechos, obligaciones, mandatos, prácticas (formales e informales) que tienen alcance regional o mundial. La cooperación en un régimen funciona en un escenario ideal homogéneo, donde todos sus actores tienen una conducta e intereses comunes claros que favorezcan el logro de sus objetivos, sean económicos, sociales o de seguridad. Los regímenes internacionales no ordenan lo que los estados deben hacer, «por el contrario los apoyan en la búsqueda de sus propios intereses mediante la cooperación».<sup>10</sup>

10. R. Keohane, «De After Hegemony», p. 406.

Los actores, sujetos al cumplimiento de los mandatos internacionales, para el funcionamiento del régimen internacional son: los estados nación, que ocupan el centro del análisis de los regímenes como actores racionales frente al sistema internacional. Las instituciones internacionales (formales e informales), como actores eficaces al momento de reducir las incertidumbres dentro del sistema internacional. Las comunidades epistémicas, concebidas como actores no estatales. Redes transnacionales de expertos en determinadas áreas, encargadas de coordinar políticas internacionales y en general de las condiciones y mecanismos del aprendizaje gubernamental. Los movimientos sociales, son actores importantes dentro de la escuela cognitivista dura (reflectivistas, conocidos como los nuevos enfoques «disidentes» y constructivistas), donde se destacan por su papel en la distribución y construcción de procesos sociales con la finalidad del desarrollo humano, y que teorías tradicionales como las derivadas del racionalismo no los consideran relevantes. Estas corrientes de pensamiento socio-cognitivista son el punto de partida para el análisis de las relaciones internacionales actualmente y que son identificadas con la perspectiva del pensamiento europeo que va en contra del realismo hegemónico norteamericano.

Una ventaja importante de los regímenes internacionales es que hacen más viables los acuerdos ya que proporcionan marcos para establecer responsabilidades legales (pero que no significan siempre responsabilidades vinculantes). Mejoran la cantidad y la calidad de la información disponible para los agentes. O reducen los costos de transacción tales como los costos de organización. «En la medida en que los regímenes internacionales pueden corregir defectos institucionales en la política mundial en cualquiera de estas tres dimensiones (responsabilidad, información, costos de transacción), pueden volverse recursos eficaces para el logro de fines estatales.»<sup>11</sup>

Actualmente muchos de los regímenes internacionales no tienen por detrás el apoyo de un poder hegemónico –los realistas de la posguerra argumentaban que los regímenes se cimentaban en la hegemonía–, por el contrario, en muchas ocasiones, el primer incumplidor y desertor de regímenes –entre ellos el de medio ambiente y el de la Corte Penal Internacional– es el hegemónico (EUA), por su negativa a participar activamente en el Protocolo de Kyoto y a someter a sus soldados a la Corte Penal Internacional, respectivamente. Un poder hegemónico; atribuido a un Estado; no promueve la creación de un régimen Internacional, pero puede darle fuerza, un impulso de tipo coercitivo. Sumado al interés de los estados poderosos, dicho poder hegemónico, asimismo, tiene la capacidad para determinar o cambiar las estructuras del sis-

11. Robert Keohane, «La demanda de regímenes internacionales», en *Instituciones internacionales y poder estatal: ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*, p. 162.

tema o régimen existente para su propio beneficio. Esos atributos de poder no pueden ser utilizados por otros actores estatales menores.

Los regímenes internacionales son vistos como dispositivos creados por actores interesados en resolver o aliviar problemas de acción colectiva que se derivan de la incertidumbre de la política internacional. Los regímenes son considerados beneficiosos si reducen los costos de transacción y corrigen las fallas de mercado. Su utilización como medio para conseguir intereses colectivos, queda en el discurso, puesto que un régimen siempre resulta siendo más beneficioso para las partes que tienen poder, lo que hace que éste sea concertado e impuesto a las demás partes, de acuerdo con la conveniencia de los países desarrollados.

## 2. RÉGIMEN INTERNACIONAL DE COMERCIO

Al régimen internacional de comercio se lo puede definir como «un conjunto interrelacionado de reglas no discriminatorias acordadas por los países participantes que lo sustentan, que regula las políticas gubernamentales que inciden en el comercio».<sup>12</sup> Estas reglas pueden enmarcarse dentro del plano multilateral, regional o bilateral. Para el presente estudio haré referencia a aquellas que funcionan en el plano multilateral. Su punto de partida es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade), que se constituyó en el ente regulador multilateral del comercio internacional. No fue más que un instrumento jurídico multilateral de carácter vinculante provisional firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947. Desde sus inicios fue el marco multilateral para la negociación entre sus miembros respecto de temas como acceso a mercados y reducciones arancelarias. Sus principios básicos eran: «a) el desarrollo del comercio internacional a través de negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etcétera; b) adopción del principio del ‘tratamiento nacional’ para los productos extranjeros; y, c) aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida».<sup>13</sup>

12. Verónica Silva, «El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)», en *Serie Comercio Internacional*, No. 23, Santiago de Chile, CEPAL, 2001, p. 7.

13. Jorge Witker y Laura Hernández, «Del GATT a la OMC», en *Régimen jurídico del comercio exterior de México*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2006, 2a. ed., p. 54. <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179>.

El régimen internacional de comercio tiene sus orígenes antes del fin de la Segunda Guerra Mundial. En 1944, durante las reuniones de Bretton Woods se planteó la idea de crear un tercer organismo dirigido al control del comercio mundial como fue la Organización Internacional de Comercio (OIC), con arreglo a la Carta de La Habana, negociada en 1947 y 1948, que contenía básicamente disposiciones sobre temas de interés inmediato para los países en desarrollo.<sup>14</sup>

Al término de la guerra, surgió con más intensidad la necesidad de institucionalizar las relaciones comerciales entre los países que durante los períodos de hostilidades provocaron el hundimiento del comercio internacional; principalmente porque cada país aplicaba políticas económicas encaminadas a su bienestar sin importar el incumplimiento de acuerdos comerciales vigentes. Se utilizaron ampliamente políticas de «empobrecer al vecino» (restricción de importaciones), proteccionismo (arancelario de preferencia), devaluaciones monetarias y quedaron aún latentes las rivalidades surgidas en ambas guerras. En este escenario surge la voluntad, por primera vez en la historia, de establecer reglas al comercio mundial a través de su institucionalización, siguiendo el «liderazgo político de la cooperación norteamericana y británica, *esta relación especial* comenzó en los años entreguerras y se solidificó durante la experiencia de la guerra».<sup>15</sup> Ambas potencias anglosajonas reestablecieron la economía internacional liberal, liderada antes de las guerras por los británicos y luego continuada desde 1967 solamente por los norteamericanos.

La primera iniciativa para institucionalizar las reglas internacionales del comercio a través de la implementación de la OIC se vio frustrada por la negativa de los Estados Unidos a ratificar el documento constituyente de dicha organización, con arreglo a la Carta de La Habana. Robert Gilpin califica esta actitud norteamericana como *egoísmo esclarecido*; los norteamericanos después de no ratificar la Carta de La Habana se pusieron a la cabeza de las negociaciones del GATT, buscando la eliminación de barreras arancelarias en el comercio mundial. Sus monopolios tecnológicos y su posición competitiva en los mercados mundiales hicieron que las reducciones de las barreras arancelarias que se negociaban en las distintas rondas, en especial la Ronda Kennedy de reducción de aranceles a mediados de 1960, sean muy beneficiosas para ellos.

La política de liberalización comercial de los Estados Unidos cambió el rumbo del régimen internacional de comercio; puesto que la voluntad polí-

14. UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo*, 2002, Ginebra, Naciones Unidas, 2002, p. 40.

15. Robert Gilpin, «El orden económico internacional emergente», en *La economía política de las relaciones internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, p. 399.

tica de los otros estados era la de crear a mediados del siglo XX, un organismo encargado del comercio mundial pero dirigido también a otras áreas como «desarrollo económico, reconstrucción y otras relativas a las prácticas comerciales restrictivas y a los acuerdos intergubernamentales sobre productos básicos, temas ambos de interés inmediato para los países en desarrollo».<sup>16</sup>

El proceso de negociación del GATT se ha venido efectuando en sucesivas rondas de negociaciones dentro del marco multilateral; nueve son las rondas celebradas hasta la actualidad (ver anexo 1). Seis son las conferencias ministeriales celebradas luego de la creación de la OMC. Han transcurrido más de 50 años considerados de éxito en el comercio internacional, desde el inicio de las negociaciones del GATT; «las continuas reducciones de los aranceles estimularon durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8% anual por término medio). El ritmo de crecimiento del comercio mundial fue siempre superior al aumento de la producción durante la era del GATT».<sup>17</sup> En la mitad de los '60 se fueron incorporando nuevos temas, los mismos que se fueron incrementando hasta la Ronda de Uruguay, diferentes de la reducción de aranceles (anexo 1).

En las décadas de los '70 y '80, la credibilidad y la efectividad del GATT decayeron, los países más desarrollados (de Europa y América del Norte), idearon nuevas formas de proteccionismo, como barreras no arancelarias y empezaron a otorgar subvenciones a sus sectores agropecuarios, lo que estaba en contra de los principios del acuerdo. Estas políticas comerciales se dieron por el carácter no vinculante del GATT que no representaba un contrato obligatorio para todos los miembros. Las nuevas restricciones al comercio mundial implantadas por los países desarrollados, fueron el motivo por el cual los miembros del GATT tomaron la decisión política de reforzar el régimen internacional de comercio incluyendo nuevos temas para las siguientes negociaciones.

La voluntad política de los países miembros del GATT, se vio reflejada en la Ronda de Uruguay (desde 1986 hasta 1994), considerada como la más importante por los nuevos acuerdos logrados (ver anexo 1).

También se trataron objetivos tradicionales, «acceso a los mercados: reducciones arancelarias en una perspectiva más amplia que las acordadas en rondas previas a la negociación. Por primera vez se discutieron aquellas políticas que afectaban al comercio de productos agrícolas; y se lograron acuerdos para eliminar las restricciones en el comercio de textiles y vestido defini-

16. UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo*, 2002, p. 40.

17. «El GATT y la OMC», en *EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI*, 2006. <http://www.eumed.net/coursecon/16/16-5.htm>

das por el Acuerdo Multifibras (AMF)»,<sup>18</sup> se incluyó además el comercio de productos biológicos, tratamientos médicos del SIDA. Para muchos, su éxito fue tan grande que es considerada como «la mayor negociación comercial que haya existido en la historia de la humanidad».<sup>19</sup>

El mayor triunfo de esta Ronda fue la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El 15 de abril de 1994 los ministros de la mayoría de los 125 gobiernos participantes, firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos). Al crearse la OMC, que cuenta con 149 países miembros, se estableció la base jurídica e institucional del actual sistema multilateral de comercio, que profundizó el comercio de bienes y otros temas vinculados con el comercio; como la propiedad intelectual, inversiones y servicios.<sup>20</sup> Los países miembros del GATT pasaron a ser miembros automáticamente de la OMC, sin someterse nuevamente al proceso de adhesión.<sup>21</sup>

La OMC se convirtió en la estructura política donde se fijan las negociaciones o reglas; está compuesto además por otros órganos encargados de resolver los conflictos e inquietudes de sus miembros. El órgano supremo es la Conferencia Ministerial, seguido por el Consejo General que está compuesto por órganos adicionales: Consejo del Comercio de Mercancías, de Servicios y de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual, son los principales. Estos a su vez están compuestos por otros órganos subsidiarios. Los diferentes Comités –establecidos por la Conferencia Ministerial–, y por último la Secretaría General. La toma de decisiones está estructurada mediante consenso de todos sus miembros, es decir, mediante el sistema un miembro-un voto, las decisiones son tomadas por mayoría.

Muchos de los votos son consensuados fuera del régimen multilateral, mediante el contacto y comunicaciones informales entre funcionarios de los estados miembros, desarrollándose «coaliciones informales de funcionarios con enfoques similares para lograr fines comunes»,<sup>22</sup> en reuniones dentro de

18. Michael Finger y Ludger Schuknecht, «Avances y retrocesos en el acceso a los mercados: más allá de la Ronda de Uruguay», en Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha, comps., *La nueva agenda del comercio en la OMC*, Santafé de Bogotá, Universidad del Rosario, 2000, p. 23.
19. «El GATT y la OMC», en *EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI*.
20. Jaime Estay Reyno, «América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas», en Jaime Estay, comp., *La economía mundial y América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2005, p. 197.
21. Todo Estado que quiere ser parte contratante de la OMC tiene que someterse a negociaciones bilaterales con los demás miembros, es un proceso de concesiones unilaterales de los estados para ser miembros del GATT/OMC.
22. R. Keohane, *Instituciones internacionales y poder estatal: ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*, p. 175.

la denominada «sala verde»,<sup>23</sup> donde se resuelven muchos de los temas que se negocian en el marco multilateral, que luego son ratificados por el voto de todos los países miembros de la OMC, inclusive por aquellos que no estuvieron presentes en la reunión. A dicha «sala» acuden principalmente «los representantes de Estados Unidos, la Unión Europea y los demás países industrializados, y según los temas invitan a algunos países del sur que consideran claves para lograr el apoyo a sus ideas, excluyendo a todos los demás».<sup>24</sup>

Estos contactos informales, dirigidos por los países más poderosos dentro de la OMC como son EUA, UE y Japón (influidos por el poder político de sus grandes corporaciones transnacionales), buscan crear y concretar reglas que favorezcan el libre comercio con la finalidad de abrir mercados. Esto provoca que el sistema de votación sea susceptible al poder de actores estatales y transnacionales; por lo que muchos países en desarrollo consideran a este sistema como antidemocrático y poco transparente y a la OMC, al igual que al FMI y BM, como un mecanismo de presión político y económico para lograr objetivos comerciales de los países desarrollados.

Las diferencias comerciales que no puedan resolverse mediante negociaciones bilaterales, se someterán al tribunal de solución de diferencias, considerado como más efectivo y rápido, pues impide los bloqueos unilaterales que se presentan en otros organismos internacionales debido a la distribución de votos porcentuales.

Todos los acuerdos administrados por la OMC, que suman un total de 28, figuran en el Acta Final de la Ronda Uruguay, y están relacionados con diversas áreas de temas fundados en los principios básicos que forman parte de la estructura de la OMC (ver anexo 2), estos principios son:

*Comercio sin discriminaciones:* El principio de no discriminación (en sus dos divisiones), es aplicable a las tres principales esferas del comercio de las que se ocupa la OMC: **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)**, **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, conocido por su sigla en inglés como GATS)**, y el **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, conocido por su sigla en inglés como TRIPS)**, aunque en

23. La «Sala Verde» es una expresión tomada del nombre informal de la sala de conferencias del Director General. Se utiliza para referirse a reuniones de 20 a 40 delegaciones. Esas reuniones lo mismo puede convocarlas el presidente de un comité que el Director General, y pueden darse en otro lugar, por ejemplo en Conferencias Ministeriales. OMC, *Entender la OMC: la organización. ¿De quién es la OMC?*, Ginebra, OMC, 2005.

24. Eduardo Gudynas, «El déficit democrático de la OMC y las responsabilidades del sur», en *La insignia: diario independiente iberoamericano. Jornal independiente iberoamericano*, (8/09/2003) Madrid, La insignia, 2003. [http://www.lainsignia.org/2003/septiembre/e-con\\_009.htm](http://www.lainsignia.org/2003/septiembre/e-con_009.htm)

cada uno el principio se aborda de una forma ligeramente diferente. Este principio se divide en:

1. La Cláusula de Nación más favorecida (NMF): trato similar para todos los productos o mercados de los miembros de la OMC, sean estos ricos o pobres, débiles o fuertes. En este principio se exceptúan los tratados de libre comercio que se aplican únicamente a los productos considerados dentro del acuerdo y de los países que los suscriben, discriminando a productos de terceros países. También se excluyen las preferencias arancelarias otorgadas sólo a países en desarrollo, y la aplicación de restricciones de ingreso a sus mercados de productos de determinado país, por considerarlos como competencia desleal.
2. La Cláusula del Trato Nacional: igual trato para nacionales y extranjeros. En este principio se exceptúan todas las concesiones derivadas de acuerdos regionales suscritos por cualquier miembro de la OMC, donde se pueden otorgar mayores beneficios en materia de comercio a las partes del acuerdo regional, y no para los demás miembros de la OMC. «Los Miembros de la OMC pueden adherirse a acuerdos de este tipo en determinadas condiciones que se estipulan en tres series de normas: los párrafos 4 a 10 del artículo XXIV del GATT [...] la denominada Cláusula de Habilitación [...] el artículo V del AGCS»,<sup>25</sup> mediante estas cláusulas se pueden establecer negociaciones de orden bilateral (Tratado de Libre Comercio).

*Comercio más libre:* de manera gradual, mediante negociaciones.

*Previsibilidad:* mediante la consolidación y transparencia.

*Fomento de una competencia leal.*

*Promoción del desarrollo y la reforma económica.*

Todos los acuerdos, «que operan en el marco de la OMC abarcan bienes, los servicios y los derechos de propiedad intelectual, contenidos respectivamente en los Acuerdos Multilaterales sobre Mercancías, incluido el GATT-1994, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios AGCS, y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC». <sup>26</sup> Se implementó también un Órgano de Solución de Diferencias (OSD), que emite obligaciones para todos los miembros y un Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) para los estados miembros, con la finalidad de ajustar el régimen comercial a la normativa internacional.

25. «El GATT y la OMC», en *EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI*.

26. V. Silva, «El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)», p. 8.

La OMC es una institución concebida como la solución al nuevo proteccionismo adoptado por los países desarrollados. Su base jurídica, con «cierto poder compulsivo, al contrario del GATT [...] será una Organización internacional de Naciones Unidas e incluirá prácticamente a todos los países del mundo»,<sup>27</sup> hacía pensar en la eliminación de las políticas restrictivas aplicadas por los países desarrollados y permitidas por el GATT, quizás por su carácter no vinculante. Actualmente la OMC sigue permitiendo estas políticas proteccionistas, que se han convertido en la causa directa del estancamiento de las negociaciones en el sistema multilateral de comercio.

Las negociaciones de la OMC/GATT van encaminadas a la total apertura en todos los temas relacionados con el comercio. Para la OMC y el Consenso de Washington, la liberalización comercial permite una mayor redistribución de los recursos en las sociedades de los países en desarrollo. Los más favorecidos en un escenario de liberalización son los países ricos, pero al mismo tiempo este beneficio se propaga a los países más pobres: se basa en el pleno cumplimiento de la «teoría del derrame», que supone que mientras más réditos económicos obtengan los poderosos, mayores migajas reciben los subdesarrollados. El debate es muy amplio sobre los posibles beneficios o perjuicios derivados de la liberalización comercial.

Algunos autores consideran que el crecimiento económico va asociado con la apertura comercial; porque una economía liberalizada atrae inversión extranjera y las empresas nacionales logran ser competitivas mediante la inversión en tecnología, lo que produce una mayor calidad y aumento de la productividad. «La inversión extranjera tiene el potencial de contribuir a la reducción de la pobreza y al desarrollo sustentable, pero esta contribución depende del tipo y calidad de la inversión y del ambiente regulador del país anfitrión.»<sup>28</sup> La creencia de que la liberalización trae crecimiento es apoyada especialmente por organizaciones financieras internacionales: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización Mundial de Comercio y por los países desarrollados (G8). Las instituciones financieras internacionales (especialmente el FMI y el Banco Mundial), luego del estallido de la crisis de la deuda a principios de los años '80 y durante el período posterior de ajuste estructural, adoptaron a la liberalización comercial como parte esencial del paquete de medidas de ajuste estructural.<sup>29</sup>

27. Luis Luna, «Globalización económica y apertura comercial», en Wilma Salgado, edit., *El sistema mundial de comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*, Quito, Corporación Editora Nacional / Universidad Andina Simón Bolívar, 1996, p. 58.

28. Henry Mora, «Los acuerdos de inversión en los Tratados de Libre Comercio: de vuelta al AMI», en Jaime Estay, comp., *La economía mundial y América Latina*, p. 284.

29. Ana Bellver y Andy Mold, *Liberalización comercial y acceso a mercados: ¿hacia una mayor coherencia? Análisis del impacto que tendría en la economía española el acceso libre*

Por esta creencia, y por intereses manifiestos, los países en desarrollo concurrentemente han estado bajo una gran presión, ejercida por el mundo desarrollado para adoptar un conjunto de *buenas políticas* y así fomentar su desarrollo económico. La liberalización del comercio y de las inversiones (más la estabilidad macroeconómica y la privatización), están dentro de las denominadas buenas políticas prescritas por el Consenso de Washington. Estas políticas aperturistas no estuvieron presentes en la mayoría de países como: EUA, Alemania, Francia, Suecia, Bélgica, Holanda, Suiza, Japón, Corea y Taiwán; los tipos de política industrial, comercial y tecnológica usadas cuando eran países en desarrollo fueron casi lo opuesto a las recomendadas actualmente para los países pobres; por el contrario, los países citados, adoptaron políticas claramente proteccionistas.<sup>30</sup> Si el proteccionismo y la intervención gubernamental coadyuvaron al éxito de estas economías, ¿por qué se exige a los países en desarrollo una economía abierta y libre de la regulación estatal? ¿Será que los países industrializados no quieren que las políticas que los desarrollaron en el pasado sean adoptadas por los países en desarrollo?

Para otros autores la apertura comercial no genera crecimiento económico ni atrae a la Inversión Extranjera Directa (IED), menos pueden guiar a una economía hacia el desarrollo con una redistribución equitativa de los recursos. Un claro ejemplo actual es China, el país que más IED atrae, que no es una economía liberalizada. En China el Estado interviene y mantiene el control mediante la implementación de leyes rigurosas, además su crecimiento económico se dio mucho antes de su ingreso a la OMC en 2001 (ver anexo 3). Chomsky considera que esquemas como la liberalización comercial, que maneja la OMC y otras organizaciones, «están diseñados para imponer políticas que obligan a la mayoría de países a aceptar reglas sobre propiedad intelectual y protección de la inversión extranjera y a garantizar el libre flujo del comercio, mientras permite que los países más ricos y las empresas transnacionales puedan obviar estas mismas reglas y hacer lo que más les conviene».<sup>31</sup> La liberalización no busca el progreso de los países en desarrollo. Más de veinte años de implementación de políticas de ajuste estructural lo ratifican. En muchas ocasiones las políticas de ajuste han empeorado la situación

para todos los productos de los países menos adelantados, Barcelona, Intermón Oxfam, p. 3. [http://www.intermonoxfam.org/cms/HTML/espanol/818/ACC\\_MDOS\\_ITM\\_esp\\_final.pdf](http://www.intermonoxfam.org/cms/HTML/espanol/818/ACC_MDOS_ITM_esp_final.pdf)

30. Ha-Joon Chang, *Kicking Away The Ladder*, London, Anthem Press, 2002, pp. 1, 19.

31. Jim Cason y David Brooks, «Las reglas son para países pobres: Chomsky en la OMC, Libertinaje para ricos ricos», en *la página de Chomsk*, 8/09/2003, [rebelión.org](http://www.rebellion.org/chomsky/030908chom.htm), 2003. <http://www.rebellion.org/chomsky/030908chom.htm>

de los estados, de repente «su producción declina, la distribución del ingreso empeora y aumenta el desempleo».<sup>32</sup>

A pesar de todos los costos sociales y económicos causados en los países en desarrollo (PED), «la liberalización del comercio, bajo los auspicios de las regulaciones multilaterales exigibles, se mantendrá como uno de los más importantes principios de política para los países en desarrollo y como la vía principal para su integración a la economía mundial»,<sup>33</sup> en beneficio de las grandes transnacionales apoyadas por sus respectivos gobiernos, a pesar de que algunos teóricos del comercio internacional consideran que la liberalización comercial entre países asimétricos puede aumentar la brecha de ingresos ya que las ventajas tecnológicas tienden a ser acumulativas (Bustillo y Ocampo, 2003).

Que una liberalización comercial puede resultar beneficiosa no se puede negar, siempre y cuando se dé en países donde no existan monopolios de importación, donde los mercados funcionen de acuerdo con leyes como la oferta y demanda, donde no existan distorsiones causadas por subsidios externos, donde la participación del Estado regulador sea esencial para corregir las fallas de mercado; con el fin de establecer políticas de competencia justas y preferenciales para los nacionales y no para las empresas extranjeras so pretexto de atraer sus inversiones.

Desde su creación la OMC ha arrojado resultados negativos para los países en desarrollo, ya que por un lado ha impulsado la disminución de todo tipo de barreras comerciales –antes aplicadas– con un elevado costo social y económico, provocando la reducción del poder estatal, pérdida de soberanía, etc.; y, por otro, permite la permanencia de medidas proteccionistas directas o disfrazadas (*antidumping*), en los países desarrollados (J. Estay, 2005: 199).

Ante esto, la inconformidad de los PED y los diversos sectores sociales va en aumento, y se acusa a la OMC de «imponer en las relaciones internacionales los intereses de los países más desarrollados y en el ámbito global los de las grandes empresas, otorgando una primacía absoluta a sus criterios comerciales en desmedro de las normas y compromisos ambientales sociales y laborales».<sup>34</sup> El GATT y la OMC siempre han permitido las restricciones al

32. Jon Kregel, *et al.*, *The Mark Shock: An agenda for the Economic and Social Reconstruction of central at Eastern Europe*, Vienna, Austrian Academy of Sciences..., 1992, citado por Marc Tool, «Institutional Adjustment and Instrumental Value», en *Review of International Political Economy*, Sacramento, California State University, 1994, p. 405.

33. Shahid Yusuf y Joseph Stiglitz, «Aspectos del desarrollo: resueltos y pendientes», en Gerald Meier y Joseph Stiglitz, eds., *Fronteras de la economía del desarrollo*, México, Alfaomega / Banco Mundial, 2002, p. 223.

34. J. Estay, «América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas», p. 203.

comercio multilateral, adoptadas por los países desarrollados (PD), en sectores como el agrícola y textil que son los más importantes en la mayoría de los países en desarrollo (PED).

El proteccionismo se ha convertido en una medida popular de los países desarrollados, para ganar competitividad en sectores vulnerables de sus economías; como el agrícola y textil que no podrían competir en producción y calidad en un libre mercado con los productos de los países en desarrollo. El proteccionismo de los PD es el principal factor que bloquea el avance de las negociaciones pos OMC, iniciadas en 2001 en el marco multilateral. Dichas negociaciones abarcan muchos temas que van más allá del comercio de bienes y servicios (ver anexo 1).

Hasta la actualidad se han celebrado seis Conferencias Ministeriales (ver anexo 4), desde que entró en vigor el acuerdo por el cual se estableció la OMC. Las Conferencias Ministeriales se constituyen en el órgano decisorio de más alto nivel en la OMC, y se reúnen por lo menos una vez cada dos años, y ellas se derivan de los compromisos emanados de la Ronda de Uruguay.<sup>35</sup>

Las Conferencias Ministeriales se han desarrollado entre protestas y conflictos dentro y fuera de las reuniones, protagonizadas por los países que rechazan la imposición de temas nuevos a los ya acordados dentro de la negociación de la OMC, y por movilizaciones de protestas civiles (la más significativa la de Seattle). La cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha tiene vital importancia por contener en su declaración asuntos relacionados con la aplicación de los acuerdos, es decir, problemas que afrontan los países en desarrollo para aplicar los acuerdos resultantes de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

El bloqueo y fracaso de las negociaciones en la OMC fue evidente en la quinta Conferencia Ministerial celebrada en Cancún, México. La causa principal de este nuevo fracaso tuvo como centro de discordia el tema agrícola. Jaime Estay considera que el tema de la agricultura a nivel multilateral tiene tres componentes conflictivos: los elevados aranceles que los PD aplican a los productos agrícolas; el escalonamiento arancelario para los productos agrícolas y otros primarios; y los elevados apoyos que reciben de sus gobiernos los productores agrícolas de los PD. Estos componentes distorsionan la competencia de los productos agrícolas de los países en desarrollo, empezando en los mercados internacionales e incluso en los nacionales; razones de peso para que los países en desarrollo no quieran continuar con las negociaciones. Aunque en la última Conferencia Ministerial temas como los subsidios a la exportación –que debieron ser eliminados muchos años atrás– ya tienen una

35. V. Silva, «El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)», p. 9.

fecha máxima para su eliminación, persiste aún el conflicto en torno a otros tipos de ayudas internas para los productores de los países desarrollados, aranceles elevados y escalonamiento arancelario aplicados por los países desarrollados a los productos agrícolas primarios.

El régimen internacional de comercio, desde sus inicios, siempre ha buscado la liberalización comercial. Las reglas establecidas han permitido el desarrollo asimétrico de los países; asintiendo al incumplimiento de los países desarrollados con los compromisos de apertura comercial y, por otro lado, con el auspicio de algunas organizaciones internacionales, presionando a los países en desarrollo al cumplimiento fiel de sus compromisos de una liberalización total.

### 3. DENOMINACIONES DE ORIGEN EN EL RÉGIMEN INTERNACIONAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El régimen de propiedad intelectual es el conjunto de normas, derechos y obligaciones básicas internacionalmente acordadas para proteger los derechos de Propiedad Intelectual en cada país, que abarcan dos campos:

- *Propiedad Industrial*: patentes de invención, modelos de utilidad, dibujos o modelos industriales, marcas de fábrica o de comercio, marcas de servicio, nombre comercial, indicaciones de procedencia o denominaciones de origen, así como la represión de la competencia desleal.
- *Derechos de Autor*: de obras literarias, musicales y artísticas, películas, actuaciones, interpretaciones y fonogramas.

Legalmente la protección de la creación del ingenio humano se inició en el año de 1709, cuando el Parlamento británico promulgó el Estatuto de la Reina Ana, mediante el cual se establecía por primera vez en la historia el Derecho de autor. Con el invento de la imprenta en el siglo XV las manifestaciones culturales se habían extendido por toda Europa y era preciso proteger los derechos de los creadores.<sup>36</sup>

La necesidad de establecer reglas dirigidas a la protección de la Propiedad Intelectual a nivel internacional, se «hizo patente en 1873, con ocasión

36. Antonio Rodas, «Apuntes sobre la propiedad intelectual», en Juan Falcón, edit., *El Ecuador frente a la Organización Mundial de Comercio (OMC)*, Quito, Banco Central del Ecuador, 1996, p. 206.

de la Exposición Internacional de Invencciones de Viena, a la que se negaron a asistir algunos expositores extranjeros por miedo a que les robaran las ideas para explotarlas comercialmente en otros países».<sup>37</sup>

Este fue el antecedente que impulsó crear reglas para la protección de los derechos de Propiedad Intelectual. En 1883 se crea el primer tratado internacional: el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, que protegía las invenciones no sólo industriales y comerciales sino que otorgaba protección de dominio a las industrias agrícolas y extractivas, y a todos los productos fabricados o naturales. Más tarde, en 1886, se crean reglas para proteger otros ámbitos de la propiedad intelectual como son: los derechos de autor a través del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas.

Ambos Convenios, en sus inicios, poseían una oficina internacional individual encargada de llevar a cabo tareas administrativas de forma independiente. En 1893 las dos oficinas se unieron para formar lo que se denominaría Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (Organización más conocida por su sigla francesa BIRPI) establecida en Berna (Suiza) como la encargada de administrar ambos convenios. La sede de la organización fue cambiada a Ginebra en 1960 con la finalidad de estar más cerca de la ONU y otras organizaciones.

En 1970 entra en vigencia el Convenio de la OMPI, instrumento constitutivo de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) como la organización reemplazante de la BIRPI. En 1974 la OMPI pasó a ser un organismo especializado del sistema de organizaciones de las Naciones Unidas con el mandato específico de ocuparse de las cuestiones de propiedad intelectual encomendadas por los estados miembros. La OMPI actualmente se encarga de fomentar la protección de la propiedad intelectual en todo el mundo mediante la cooperación entre los estados, en colaboración, cuando así proceda, con cualquier otra organización internacional. Brinda además asesoría técnica jurídica sobre propiedad intelectual para cualquier Estado que lo solicite, busca la armonización de legislaciones y procedimientos nacionales, y facilita la solución de controversias.

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) nace de las negociaciones de la Ronda de Uruguay de 1994, realizadas dentro del marco multilateral del GATT negociado en la Ronda de Uruguay, e implementado a partir de 1995. La importancia que revisten las ideas y los conocimientos en el comercio, ha-

37. Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), *Información general: los comienzos*, Ginebra, OMPI, 2002. <http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm>

ce que la propiedad intelectual se trate dentro del tema comercial, en las negociaciones de la OMC.

Las diferentes formas de proteger la propiedad intelectual por parte de los distintos estados causaron fuertes tensiones en las relaciones económicas internacionales, por lo que se impulsó la creación de normas comerciales referidas a la propiedad intelectual, lo cual se consiguió en la Ronda de Uruguay con el acuerdo ADPIC. Dicho acuerdo establece un conjunto de reglas para la regulación multilateral de la propiedad intelectual, sus «disposiciones relativas al derecho de autor y los derechos conexos, las patentes, las marcas, las indicaciones geográficas, los dibujos y modelos industriales, y los esquemas de trazado de circuitos integrados complementan directamente los tratados y convenios internacionales de los que se vienen ocupando, en algunos casos desde hace más de 100 años, la Secretaría de la OMPI, y su predecesora»<sup>38</sup> la BIRPI. (Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual, por su sigla en francés).

El acuerdo del ADPIC abarca cinco cuestiones, de forma más amplia, como son: a) Los principios básicos del sistema de comercio, su aplicación y otros acuerdos internacionales respecto a la propiedad intelectual. b) Cómo se debe dar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, partiendo de las obligaciones dimanantes de los principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), ya existentes antes de que se creara la OMC, como son: el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial –patentes, modelos industriales, dibujos, entre otros–, y el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas –derecho de autor–, que para la OMC no abarcaba algunas esferas y sus normas de protección eran insuficientes; por ello el ADPIC establece algunas reglas nuevas y más rigurosas. c) Cómo hacer respetar a los países los derechos de propiedad intelectual en su territorio. d) Cómo resolver diferencias surgidas en materia de la propiedad intelectual entre miembros de la OMC. Incluye también algunas disposiciones transitorias.

Para los países en desarrollo, que no generan tecnología, el ADPIC ha sido el acuerdo más difícil de implementar debido principalmente a los costos y recursos requeridos «para el proceso de aplicación, por la vía de redactar nuevas leyes y establecer infraestructura institucional que atienda los cambios en los procedimientos legales y aduaneros».<sup>39</sup>

38. Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), *Información general: la OMPI y la Organización Mundial del Comercio*, Ginebra, OMPI, 2002. [http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm#P375\\_29710](http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm#P375_29710)

39. V. Silva, «El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)», p. 32.

Dentro del acuerdo del ADPIC se especifica también que los gobiernos de los países desarrollados deben otorgar incentivos a sus empresas para que transfieran tecnología a los países menos adelantados.

Según la OMC, el ADPIC además posibilita medidas tendientes a eliminar prácticas monopólicas y anticompetitivas; las mismas que en la realidad no se aplican, puesto que la Propiedad Intelectual provoca «*monopolio de abasto*»;<sup>40</sup> tanto en productos (manipulados genéticamente), como en su descendencia y una serie de productos conectados. Las grandes farmacéuticas analizan qué enfermedad es rentable para buscar una cura. Un estudio titulado *Investigación en el corazón de las multinacionales* expresa que la burbuja de la rentabilidad del capital financiero permite saber cuáles son las enfermedades que merecen ser curadas y cuáles en cambio no valen la pena para que la industria farmacéutica se interese por ellas.<sup>41</sup>

La búsqueda de rentabilidad de las grandes farmacéuticas llega al punto de muchas veces preferir investigaciones veterinarias antes que buscar una cura a enfermedades tropicales o del tercer mundo. Toussaint dice que de 1.223 moléculas puestas en el mercado desde 1975 hasta 1997, solo trece están dedicadas a enfermedades tropicales y, de éstas, cinco son el resultado de investigaciones veterinarias. La Organización Mundial de la Salud (OMS) asegura que estas empresas:

Solo dedican el 0,1% de los fondos de investigación a buscar algún producto contra la malaria, por ejemplo. La malaria es desconocida en los países ricos, pero hay 500 millones de casos en el mundo y causa el 3% de muertes en países pobres. Por otra parte, los grandes laboratorios solo producen un 1% de fármacos para enfermedades tropicales y apenas se dedica 10% del gasto mundial de investigación en el 90% de los problemas sanitarios mundiales, como denuncia el Foro Global para la Investigación de la Salud.<sup>42</sup>

El verdadero interés y el de mayor difusión entre los derechos de propiedad intelectual, especialmente de las naciones más desarrolladas, son las patentes. «El 90% de las patentes otorgadas en países en desarrollo pertenecen a originarios de países desarrollados.»<sup>43</sup> «Las multinacionales de la bioin-

40. El suministro de cualquier producto o mercancía, pertenece de forma exclusiva a un solo proveedor.

41. Eric Toussaint, *La bolsa o la vida: las finanzas contra los pueblos*, Quito, Abya-Yala, 2002, pp. 194, 195, 198.

42. Xavier Caño, «El precio del conocimiento: Agencia de Información Solidaria (AIS)», en *La insignia: diario independiente iberoamericano. Jornal independente iberoamericano*, 2/12/2002, Madrid, La insignia, 2002. [http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/cul\\_004.htm](http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/cul_004.htm)

43. Rigoberto Gauto, *El camino hacia delante, ¿cuál es el futuro para las indicaciones geográ-*

dustria y de la industria agroalimentaria Ciba-Geigy, Sandoz, Shell, ICI, Cargill, Grace, recorren el mundo para establecer sus derechos de *descubrimiento*, registrando patentes a sus nombres [...] el 97% de las patentes pertenecen a países industrializados y a las multinacionales el 90% del conjunto de las patentes de tecnología y de invención»;<sup>44</sup> sirviéndose para esto de la diversidad biológica que poseen los países en desarrollo y del amparo comercial multilateral existente para los derechos de patentes.

Los beneficiarios de los derechos de propiedad intelectual son los países que generan tecnología, y mediante los mismos derechos se logra exclusividad para seguir creando dicha tecnología solo en los PD. Como lo afirma Noam Chomsky en su libro *Pocos prósperos, muchos descontentos*: en la realidad lo que buscan los derechos de propiedad intelectual es garantizar que la tecnología del futuro permanezca en manos de los consorcios multinacionales, en beneficio de los cuales trabajan los gobiernos del mundo. Chomsky asevera que se quiere que países como la India no produzca medicinas para su población al 10% del costo de Merck Pharmaceutical, empresa subsidiada y apoyada por su gobierno; Merck depende, en gran medida, de las investigaciones en laboratorios de universidades (subsidiadas por fondos públicos).

Anteriormente al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), «países como China, Egipto e India concedían únicamente patentes sobre el procedimiento pero no sobre los productos finales. Este planteamiento había desarrollado las actividades locales de elaboración medicamentos genéricos que son análogos pero claramente menos caros que las marcas de origen. En Pakistán, por ese tiempo, un medicamento patentado costaba trece veces más que en la India»,<sup>45</sup> de ahí se esclarece por qué el apoyo de los países desarrollados para los derechos de Propiedad Intelectual en las negociaciones del GATT. Eric Toussaint asegura que el ADPIC fue puesto en las negociaciones de la Ronda de Uruguay por doce firmas transnacionales americanas apoyadas por su gobierno, el japonés y los europeos. El poder de las transnacionales farmacéuticas es tan fuerte que boicotearon el intento de Brasil y Sudáfrica, a mediados de los '90, de hacer efectiva la posibilidad establecida en el ADPIC de producir o importar medicamentos genéricos por motivos de salud públi-

*ficas?*, Ginebra, presentación realizada por el Representante Permanente del Paraguay ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) embajador Rigoberto Gauto / OMPI, 2005. [http://www.wipo.int/meetings/2005/geo\\_pmf/en/presentations/doc/wipo\\_geo\\_pmf\\_05\\_gauto-vielman.doc](http://www.wipo.int/meetings/2005/geo_pmf/en/presentations/doc/wipo_geo_pmf_05_gauto-vielman.doc)

44. E. Toussaint, *La bolsa o la vida: las finanzas contra los pueblos*, pp. 194, 196.

45. *Ibidem*, p. 197.

ca, todo esto respaldado con amenazas de demanda por parte del gobierno estadounidense.<sup>46</sup>

Los derechos de patentes pueden crear una dependencia peligrosa para los PED, por citar un ejemplo: mejoran la variedad de determinado producto agrícola para optimizar rendimientos por producción, lo patentan, «descubren» un nuevo agroquímico, lo patentan; convierten al campesino de productor en comprador y consumidor de sus productos que son resultado de procesos en laboratorios, obtenidos de las regiones ricas en biodiversidad, convirtiéndolo en esclavo de la patente y de la multinacional que lo explota. Todo esto se da al amparo del ADPIC y uno de sus principios: «la protección debe contribuir a la innovación técnica y a la transferencia de tecnología», por lo que supuestamente deben beneficiarse tanto los productores como los usuarios y debe acrecentarse el bienestar económico y social.

En 1996 la OMPI amplió sus funciones, concertó un acuerdo de cooperación con la OMC respecto de la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC. Por ejemplo, la notificación de leyes y reglamentos, la asistencia técnico-jurídica y la cooperación técnica en favor de los países en desarrollo. Este acuerdo ratifica la importancia de los derechos de propiedad intelectual en la reglamentación del comercio mundial.

El régimen internacional de propiedad intelectual es quizá el más antiguo. Actualmente dos son las organizaciones principales encargadas de la administración de los acuerdos y tratados referentes a los derechos de Propiedad Intelectual: la OMPI y la OMC (ADPIC). Tomando como referencia el concepto de los Regímenes Internacionales, es evidente que hoy, además de las reglas establecidas por las dos organizaciones nombradas, existen más regímenes encargados de la temática de la propiedad intelectual como tratados, acuerdos regionales, bilaterales, de integración, etc., que contienen reglas específicas sobre el tema.

Para el presente trabajo he tomado como base las reglas de carácter formal creadas por la OMPI y la OMC, que se enmarcan dentro del ámbito multilateral, y que sirven en muchos de los casos como punto de referencia para los acuerdos regionales que buscan metas económicas, sociales y culturales con el fin de lograr un desarrollo delineado a través de la adopción de un Estado o gobierno supranacional. Un ejemplo específico es la Comunidad Europea; y los acuerdos bilaterales: que son acuerdos intergubernamentales comerciales, considerados como un nuevo tipo de regionalismo que buscan básicamente acuerdos preferenciales de comercio y cooperación, de modo que

46. J. Estay, «América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas», p. 204.

el desarrollo para este tipo de acuerdos no es la meta, aunque puede darse, pero espontáneamente.

El Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial de 1883 ya consideraba a las denominaciones de origen como uno de los ámbitos de los derechos de la propiedad industrial. Las denominaciones de origen, dentro de la normativa de la OMPI, son reconocidas como un tipo especial de indicación geográfica, que se aplica a productos que poseen una calidad específica derivada exclusiva o esencialmente del medio geográfico en el que se elaboran. La OMPI define a la indicación geográfica como un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen. Por lo general, una indicación geográfica consiste en el nombre del lugar de origen de los productos, que puede utilizarse para una amplia gama de productos agrícolas como por ejemplo *Toscana*, para el aceite de oliva producido en esa región italiana. El lugar de origen puede ser un pueblo o una ciudad, una región o un país. Otro ejemplo es el término *Switzerland* (Suiza), o *Swiss* (suizo), considerado como indicación geográfica en numerosos países para productos fabricados en Suiza y, en particular, para relojes.

Por otro lado, el acuerdo ADPIC de la OMC no habla explícitamente de denominaciones de origen, mas bien hace referencia a las indicaciones geográficas como topónimos (en algunos países son también palabras asociadas con un lugar), que se utilizan para identificar productos (por ejemplo *Champagne*, *Tequila* o *Roquefort*), que presentan una calidad particular, una reputación u otra característica por el hecho de proceder de ese lugar.

La indicación geográfica es un concepto más amplio que la denominación de origen, es un término más general y abarca productos que poseen una calidad, reputación u otra característica que sea atribuible fundamentalmente a su origen geográfico. Por otro lado las denominaciones de origen están determinadas por los factores humanos y naturales que se encuentran dentro de su origen geográfico. «Dicho de otro modo, todas las denominaciones de origen son indicaciones geográficas, pero algunas indicaciones geográficas no son denominaciones de origen.»<sup>47</sup>

Las denominaciones de origen son consideradas una clase especial de indicación geográfica según la OMPI. Su reconocimiento se basa en un identificador más específico que el medio geográfico, el cual determina las caracte-

47. Comité Permanente de la OMPI sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas: Octava Sesión (SCT/8), *Documento SCT/6/3 Rev. sobre las indicaciones geográficas: antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección, y obtención de protección en otros países*, Ginebra, OMPI, 2002, p. 4. [http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct\\_8/sct\\_8\\_4.doc](http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct_8/sct_8_4.doc)

terísticas del producto; se refiere a una zona o área geográfica establecida, cuyos productos son diferentes a otros similares producidos en otras áreas e incluso de la misma región, especialmente por su calidad. La conexión es directa entre el lugar, las cualidades o características derivadas del medio geográfico, a los que se les añade el factor humano (tradicción, mano de obra, procedimientos), y el factor natural (clima, suelo, agua, flora, estructura del suelo), todo esto caracteriza a una denominación de origen. Uno de los 23 tratados administrados por la OMPI, el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (1958), creado para la protección y registro de las denominaciones de origen, registraron a julio de 2006, 867 denominaciones de origen, de las cuales 793 están aún vigentes. Esto solo dentro del sistema de registro de la OMPI, ya que a nivel mundial existen miles de denominaciones de origen, establecidas u otorgadas por la facultad que se otorga a las legislaciones nacionales.

En muchas ocasiones, las denominaciones de origen suelen ser asociadas con normas de origen y certificaciones de origen. Aunque ambos regímenes son criterios que ayudan a determinar el origen de los productos importados, las normas de origen buscan establecer la procedencia nacional de las mercaderías para la aplicación de medidas o instrumentos de política comercial, como son los derechos *antidumping*, medidas de salvaguardias, o tratos preferenciales; dicha política varía de acuerdo al origen de la mercancía, a los acuerdos comerciales y de integración económica suscritos por los países de donde son procedentes las mercaderías. Una denominación de origen, por otro lado, determina la procedencia geográfica del producto con la única finalidad de comunicar al consumidor su origen, no cumple ni se rige por reglas (como la transformación sustancial, clasificación arancelaria, porcentaje *ad valorem*, el criterio de la operación de fabricación o elaboración), para que un producto adquiera la certificación de un determinado origen con el objetivo de beneficiarse de tratos preferenciales derivados de los acuerdos comerciales o procesos de integración.

Las denominaciones de origen que tienen mayor importancia son las asociadas con los vinos y bebidas espirituosas como: Champagne, Coñac, Bordeaux, Pisco, Tequila, Rioja y el Scotch Whisky. El nivel de protección que da la OMC a estos productos es mayor que la otorgada a otros tipos de productos; a los vinos y bebidas espirituosas se las protege aunque no exista engaño para el consumidor (protecciones que se están negociando, dentro de la OMC, para el establecimiento de un registro multilateral que sería de carácter obligatorio). Después siguen los productos alimenticios con denominación de origen como los aceites de oliva (Toscana, Sierra de Cazorla), los quesos (Roquefort, Manchego), las mieles (Alcarria), y turrónes (de Alicante), entre otros. Dentro de la Comunidad Andina, las denominaciones de origen actual-

mente reconocidas en los países miembros bajo el Régimen Común sobre Propiedad Industrial son: a nivel nacional y comunitario *Pisco* de Perú (reconocido además por el Arreglo de Lisboa). A nivel nacional: el *Maíz gigante del Cusco* (Perú), *Singani* (Bolivia) y *Quinoa real* (Bolivia), el *Cacao de Chuao* (Venezuela) como denominación de origen del cacao proveniente de la mencionada zona, *Ron de Venezuela* y el *Cocuy Pecayero* (Venezuela) que es una bebida alcohólica tradicional proveniente del Agave Cocuy (Agave cocui Trelease), y, el *Café de Colombia*.

El motivo del uso de una denominación de origen radica en proteger mediante los derechos de propiedad industrial el valor adicional que un producto genera por su calidad atribuida a su origen geográfico. La protección permite mejorar el acceso de los productos a nichos de mercados especializados, donde la diferenciación se convierte en una ventaja competitiva. La posibilidad de obtener superiores ingresos económicos, de facilitar el acceso a mercados para productos agrícolas, el obtener mejoras (en la organización y en conocimientos técnicos) en los sectores productivos y artesanales pequeños, hacen que los gobiernos de los países y sus productores pugnen por el reconocimiento y protección internacional de sus indicaciones geográficas.

La protección nacional e internacional de las denominaciones de origen se convierte en una prioridad para algunos países, como en el caso de los países miembros de la Comunidad Europea donde mayormente se ha difundido este sistema de protección jurídica, sobre todo porque «las denominaciones de origen o los productos típicos representan, en algunos casos, la base de un distrito industrial. En comunicaciones de la International Society of New Institutional Economics (ISNIE) se considera el tema de la promoción de productos típicos y de denominaciones de origen en determinadas comarcas agrarias, como un caso especial de *governance*».<sup>48</sup>

El sub régimen de denominaciones de origen dentro del régimen de propiedad intelectual es un régimen que se encuentra en sus inicios, ya que no existen reglas definidas a nivel multilateral que lo regulen y, como es obvio, esto provoca incertidumbre. Las normas derivadas de los tratados internacionales relacionados con las denominaciones de origen y administrados por la OMPI, aunque son más específicas no resultan vinculantes y son muy limitadas, puesto que existe la libertad para formar o no parte de estos convenios. El sub régimen de denominaciones de origen carece de un sistema de notificación y registro multilateral (el mismo que se encuentra en negociación en el

48. Pedro Alberto Caldentey, «Neoinstitucionalismo y economía agroalimentaria», en *Contribuciones a la Economía*, ISSN 16968360 (septiembre 2003), Málaga, EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI, 2003. <http://www.eumed.net/ce/pca-agroali.htm>

caso de los vinos y bebidas espirituosas), esencial para establecer una mejor organización y protección. Existe total libertad para que los países en virtud a sus legislaciones nacionales, regionales, registren y protejan a las denominaciones de origen, situación que ha provocado conflictos entre estados por diferencias existentes entre las distintas reglamentaciones (estos conflictos los analizaré con mayor detalle dentro de los requisitos para el reconocimiento y protección de una denominación de origen, en el capítulo 2). Esta libertad es considerada como fundamental por algunos países, que defienden un registro voluntario multilateral –que no lleve a compromisos complejos y onerosos, como ha sido la característica de las modificaciones de las legislaciones nacionales al conjunto de normas multilaterales de los sub regímenes de propiedad intelectual–, que les permita balancear los beneficios frente a los costos y decidir así su participación.

Actualmente las denominaciones de origen se encuentran amenazadas por el Tratado de Libre Comercio, que pretende que las cualidades del producto derivadas de la zona geográfica en donde se producen se protejan mediante otra figura jurídica como son las marcas de certificación, haciendo que prevalezca la propiedad individual sobre la colectiva, como lo explicaré en el capítulo siguiente.

## CAPÍTULO II

# Normativa nacional, regional e internacional para la declaración, protección y funcionamiento de una denominación de origen

### 1. RECONOCIMIENTO Y PROTECCIÓN DE UNA DENOMINACIÓN DE ORIGEN: REQUISITOS Y FUNCIONAMIENTO

Las indicaciones de procedencia, *denominaciones de origen* y las indicaciones geográficas son conceptos que parten de un denominador común como es el origen geográfico, aunque en varios tratados, acuerdos y legislaciones consideren a estos tres términos jurídicos internacionales como distintos. No existe coincidencia al momento de establecer una protección uniforme, por lo que no se puede hablar siempre de indicaciones geográficas. Se tiene que realizar una distinción dentro del régimen internacional al que se hace referencia, y por esta razón hay que recordar los conceptos de los tres términos al momento de hablar de un producto asociado a su origen.

Así: *las indicaciones de procedencia* solo se refieren al *lugar geográfico*; *las indicaciones geográficas* se refieren al *origen geográfico* como responsable de la calidad o reputación y característica del producto; y *las denominaciones de origen*, que a más del *origen*, como determinante de la calidad o característica del producto, se le suma el *factor humano y natural*. Algunas legislaciones consideran a las indicaciones geográficas y denominaciones de origen dentro de las indicaciones de procedencia por su concepto de carácter más general. Algunos regímenes de propiedad industrial como el de Régimen de la Comunidad Andina de Naciones, Decisión 486, en cambio, consideran a las denominaciones de origen e indicaciones de procedencia como un desdoblamiento de las indicaciones geográficas.

Las diferentes figuras legislativas, nacionales y regionales, derivadas de tratados y acuerdos, hacen que estos contrastes causen incertidumbre al momento de establecer la protección de productos distinguidos por su origen, sean indicaciones geográficas, denominaciones de origen o indicaciones de procedencia. Para el presente estudio utilizaré el término de **indicación geográfica** (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionado con el Comercio, ADPIC) como un concepto amplio que abarca

a las *denominaciones de origen*, teniendo en cuenta el término *indicación de procedencia*, presente en los tratados administrados por la OMPI.

La OMPI y la OMC estipulan que cada parte contratante y miembro, respectivamente, debe proporcionar la legislación necesaria para la protección y registro de una denominación de origen, que tenga como principios generales el evitar que se induzca al público o consumidores a un error en cuanto a la procedencia del producto, impidiendo que se origine una competencia desleal (estos principios no se aplican para indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas, pues dichos productos poseen una protección adicional). La protección de las indicaciones geográficas, engloba una «amplia gama de conceptos, como las leyes contra la competencia desleal, las leyes de protección del consumidor, las leyes para la protección de las marcas de certificación o leyes especiales para la protección de las indicaciones geográficas o las denominaciones de origen».<sup>1</sup>

El registro y protección de una denominación de origen –protección que suele estar sujeta a la adopción de un determinado decreto o ley– empieza con el cumplimiento de la legislación nacional. Cada país tiene la potestad para *arbitrar* o *crear* (en el caso de los vinos y bebidas espirituosas), los medios necesarios para proteger y registrar o, en su caso, denegar una indicación geográfica –a petición de la parte interesada–. En Ecuador, la Ley de Propiedad Intelectual, capítulo X, Indicaciones Geográficas, con su órgano ejecutor de la tutela administrativa sobre los derechos de la propiedad intelectual: el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) regula su registro y protección; a nivel regional la Decisión 486 del Régimen Común sobre Propiedad Industrial de la Comunidad Andina de Naciones CAN; título XII, Indicaciones Geográficas (indicaciones de procedencia y *denominaciones de origen*),<sup>2</sup> capítulo I, Denominaciones de Origen, establece las regulaciones dentro del Régimen Comunitario Andino. El Régimen Comunitario de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en comparación al ADPIC tiene una cobertura mayor en cuanto a la protección y registro de las denominaciones de

1. Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), *Indicaciones geográficas*, Ginebra, OMPI, 2002. [http://www.wipo.int/about-ip/es/about\\_geographical\\_ind.html](http://www.wipo.int/about-ip/es/about_geographical_ind.html)
2. Manuel Arean Lalín, *Definición y protección jurídica de las indicaciones geográficas: actas de Derecho Industrial (1991-1992)*: Las indicaciones geográficas se desenvuelven en dos figuras jurídicas: las indicaciones de procedencia y las denominaciones de origen. Esta división pertenece tanto al Derecho francés como el Derecho español, en el plano internacional (Convenio de la Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial, Reglamento (CEE) No. 2081/92 del Consejo del 14 de julio de 1992 y Acuerdo sobre los ADPIC). Extraído de: Luis Alonso García Muñoz-Nájar, «Algunos apuntes sobre la protección de las denominaciones de origen en la Comunidad Andina», en *Revista Propiedad Intelectual de la Integración Económica de Centroamérica*, No. 1, año 7, Guatemala, Secretaría de Integración Económica Centroamericana, SIECA, 2003.

origen, y es el que tenemos que tomar como referencia los países de la Comunidad Andina de Naciones.

## 2. LA PROTECCIÓN INTERNACIONAL DE LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS

Las indicaciones geográficas a nivel internacional se protegen a través de acuerdos bilaterales y multilaterales. Los bilaterales protegen aquellas indicaciones geográficas ya registradas a nivel nacional mediante el principio de reciprocidad dado entre los países que suscriben el acuerdo. La protección multilateral de las indicaciones geográficas se da a través de tratados multilaterales y la adhesión a los mismos.<sup>3</sup>

A nivel internacional, los acuerdos de carácter multilateral para obtener protección internacional de las indicaciones geográficas se derivan de dos organizaciones: la OMPI y la OMC (con los ADPIC). Todos los acuerdos de carácter multilateral para proteger las indicaciones geográficas se manejan bajo el principio de territorialidad, es decir cada país es libre para *aceptar* o *negar la protección de una denominación de origen*, así sea que los países formen parte del Acuerdo de Lisboa, de los ADPIC, o Regímenes Comunitarios.

## 3. LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL (OMPI)

La OMPI, que cuenta con 183 partes contratantes (países miembros), dispone de tres Tratados de los 23 que administra, dedicados a las indicaciones geográficas: el Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial (1883), que especifica la protección para las indicaciones de procedencia y denominaciones de origen, cuenta con 169 partes contratantes. El segundo: el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (1958), cuenta con 25 partes contratantes.

3. Comité Permanente de la OMPI sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas: Octava Sesión (SCT/8), *Documento SCT/6/3 Rev. sobre las indicaciones geográficas: antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección, y obtención de protección en otros países*, Ginebra, OMPI, 2002, p. 12. [http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct\\_8/sct\\_8\\_4.doc](http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct_8/sct_8_4.doc)

tes (ver anexo 5), y se encarga totalmente de las denominaciones de origen, por lo tanto es un sistema de registro y protección a nivel internacional, creado para proteger las denominaciones de origen ya protegidas a nivel nacional, por parte de la legislación de uno de los estados o parte contratante, y registradas en el registro internacional administrado por la OMPI.

La protección de las denominaciones de origen registradas internacionalmente, impide el uso que induzca a error en cuanto a denominaciones de origen protegidas, no permite toda usurpación o imitación, incluso si el verdadero origen del producto está indicado, o se emplea en traducción, o va acompañada de expresiones tales como «genero», «tipo», «imitación», o «similares». Surgió especialmente para facilitar la protección internacional de las denominaciones de origen a través de su registro. El tercero, Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos (1891), cuenta con 34 partes contratantes (ver anexo 6), trata de un posible embargo al ser importados productos que lleven a una indicación falsa o engañosa sobre su procedencia, aplicables en los países o como lugar de origen a algunos de los países donde se aplique el acuerdo.

Se debe tener claro que el convenio de París hace referencia a la protección de las denominaciones de origen e indicaciones de procedencia. El Arreglo de Madrid especifica a las indicaciones de procedencia. El Arreglo de Lisboa va más allá que el Convenio de París y el Arreglo de Madrid, pues su principio fundamental es proteger a las denominaciones de origen protegidas como tales en su país de origen y registradas en el sistema de registro internacional administrado por la OMPI. El Convenio de París, y el Arreglo de Madrid fueron los primeros en tratar el tema de las indicaciones geográficas en una forma general; el Arreglo de Lisboa lo trató de una forma más específica, mediante las denominaciones de origen su protección y registro.

La característica de los tratados de la OMPI es que establecen una protección a nivel internacional sólo para sus partes contratantes. Por ejemplo, en el caso del Arreglo de Lisboa que se encarga totalmente de las denominaciones de origen, que tiene 25 partes contratantes, al momento de formar parte del acuerdo y registrar una denominación de origen, la protección rige sólo en las 24 partes contratantes –incluso un país miembro puede denegar la protección de una denominación de origen, previa notificación a la OMPI argumentando sus motivos, dentro de un año después de la notificación de registro–. La OMPI no establece normas homogéneas para proteger la propiedad intelectual en su conjunto; un país puede ser parte de un tratado y no de otro, un país puede ser parte contratante del Convenio de París, pero no ser parte del Arreglo de Lisboa, lo que no lo compromete ni lo somete a proteger necesariamente a las denominaciones de origen; puesto que los tratados de la OMPI no son de carácter vinculante para todas sus partes contratantes.

#### 4. LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Dentro de la OMC, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionado con el Comercio ADPIC (considerado uno de los tres pilares de la OMC), en sus artículos 22 a 24, de la sección 3, parte II: «Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual», se ocupa de la protección internacional de las indicaciones geográficas; incluidas dentro de este concepto a las denominaciones de origen; la semejanza del concepto de indicaciones geográficas establecido en el artículo 22.1 del ADPIC, con el concepto de denominaciones de origen dentro del Arreglo de Lisboa, es mayor que las diferencias que pueden presentarse.

Para la protección de las indicaciones geográficas se establecen normas mínimas de protección, que cada gobierno debe otorgar a los demás miembros para todo producto que sea originario de un miembro, región o localidad de ese territorio, cuya calidad, reputación o característica se derive de su origen geográfico. El acuerdo del ADPIC, indicaciones geográficas hace que los derechos de propiedad intelectual por vez primera formen parte integrante del sistema multilateral de comercio que representa la OMC. Este acuerdo, al igual que el de servicios e inversiones relacionados con el comercio de mercancías, es obligatorio para todos sus miembros, y se maneja con los mismos principios, examen de políticas y el mecanismo de solución de diferencias del sistema multilateral de la OMC.

El artículo 22 del ADPIC abarca la protección de indicaciones geográficas para todos los productos (a excepción de los productos citados en el artículo 23), y define un nivel normalizado de protección, estableciendo que los miembros serán los encargados de *arbitrar* los medios legales necesarios para proteger las indicaciones geográficas cuando el público sea inducido a un error en cuanto al verdadero origen geográfico del producto; con el fin de evitar que se produzca un acto de competencia desleal.

El artículo 23 proporciona un nivel más elevado de protección a las indicaciones geográficas, solo para vinos y bebidas espirituosas, de tal forma que cada miembro, en cambio, debe *crear* los medios adecuados que garanticen la protección aún cuando no se induzca a un error al público sobre el verdadero origen geográfico, ni exista competencia desleal, incluso cuando se indique el verdadero origen del producto o la indicación geográfica vaya acompañada de expresiones tales como «clase», «tipo», «estilo», «imitación» u otras similares, se tiene que brindar protección. El mismo artículo (párrafo 4) permite establecer negociaciones para crear un sistema multilateral de regis-

tro y notificaciones de las indicaciones geográficas de vinos que sean susceptibles de protección *en los miembros participantes de este sistema*.

El artículo 24 permite excepciones a la protección de las indicaciones geográficas, «excepciones, como en el caso de que un nombre se haya convertido en un término común, o ‘genérico’ (por ejemplo ‘cheddar’ se refiere ahora a un tipo determinado de queso que no necesariamente se produce en Cheddar, Reino Unido), y en el caso de que un término ya haya sido registrado como marca de fábrica o de comercio».<sup>4</sup>

El establecer niveles de protección mínimos y no un techo para la protección de los derechos mediante las indicaciones geográficas (y todos los ADPIC), favorece a países que tienen más poder al momento de entablar negociaciones dentro del marco multilateral de la OMC, y en otros tipos de negociaciones como las bilaterales, que toman como base de negociación al ADPIC. Los países desarrollados pueden imponer acuerdos y exigencias mayores a las establecidas en el ADPIC, que conlleven a múltiples compromisos y controles que implican mayores gastos para las partes más débiles.

Los ADPIC –que tomó a las obligaciones dimanantes de los principales acuerdos internacionales de la OMPI como su punto de partida para proteger los derechos de la propiedad intelectual–, no toman como base a todo el Convenio de París, los miembros de la OMC cumplirán solo de conformidad con el párrafo 1 del artículo 2 del acuerdo, «en lo que respecta a las partes II, III y IV del Acuerdo, los artículos 1 a 12 y el artículo 19 del Convenio de París de (1967) (Acta de Estocolmo, de fecha 14 de julio de 1967, del Convenio de París para la protección de la propiedad industrial)».<sup>5</sup> Revisando los artículos referidos, encontramos que se ocupan básicamente de las marcas y patentes (aunque también hablan de las denominaciones de origen brevemente), y además enfatizan la libertad de los países para buscar mediante acuerdos la mejor protección de sus derechos de propiedad intelectual (art. 19). Ello sumado al compromiso de normas mínimas de protección determinadas en las negociaciones del ADPIC, es favorable para todo miembro que posea recursos de poder, pues les permite imponer mayores compromisos a los preestablecidos, a cambio de preferencias unilaterales o bilaterales.

Esta configuración de beneficios a través de reglas mínimas y excepciones, favorece a los países desarrollados, a quienes les interesa establecer

4. Organización Mundial de Comercio (OMC), *ADPIC: indicaciones geográficas. Antecedentes y situación actual*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/trips\\_s/gi-background\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi-background_s.htm)
5. Organización Mundial de Comercio (OMC), *ADPIC: información sobre los ADPIC. Otros convenios sobre la propiedad intelectual incorporados por referencia al Acuerdo sobre los ADPIC*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/trips\\_s/intel4\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel4_s.htm)

acuerdos de preferencia bilaterales; «vistos por muchos autores, como mecanismos utilizados por los países que promueven su realización, para acelerar el logro de sus objetivos de política comercial, frente a la lentitud con que avanzan las negociaciones multilaterales».<sup>6</sup>

Los países desarrollados buscan la protección mediante acuerdos bilaterales o multilaterales, de sus patentes y marcas, con arreglo a sus conveniencias y empujados por las millonarias ganancias que generan sus transnacionales (ver anexo 7); todo esto bajo la tutela del marco multilateral encarnado por la OMC. Todas estas negociaciones, movidas por intereses, causan algunas controversias entre sus miembros y en todos los ámbitos del comercio.

## 5. LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL RÉGIMEN INTERNACIONAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL

En el tema de la propiedad intelectual, las controversias pueden ser manejadas tanto por la OMPI como por la OMC. Dentro de la OMPI se manejan controversias surgidas entre partes privadas relacionadas con la propiedad intelectual, así como en el plano comercial. El órgano competente es el Centro de Arbitraje y de Mediación (ADR), considerado como un ente independiente, compuesto por especialistas internacionales en materia de solución de controversias y propiedad intelectual. Hace uso de cuatro procedimientos para la solución de diferencias (ver anexo 8). Los procedimientos están al alcance de cualquier persona o entidad, con independencia de su nacionalidad o domicilio, en el marco de cualquier legislación elegida por las partes, y sin necesidad de que el país –donde se dé el arbitraje– sea parte contratante de alguno de los tratados administrados por la OMPI. El ADR es presentado por la OMPI como una alternativa a procedimientos judiciales, que con frecuencia son largos y costosos.

En el marco multilateral de la OMC, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es el encargado de manejar las controversias comerciales entre sus miembros, surgidas del incumplimiento de acuerdos o compromisos adquiridos por los estados miembros dentro del sistema multilateral. Está integrado por representantes de todos los gobiernos miembros; todos los acuerdos

6. Wilma Salgado, «El comercio internacional frente a las transformaciones de la economía mundial», en Wilma Salgado, edit., *El sistema mundial de comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*, Quito, Corporación Editora Nacional / Universidad Andina Simón Bolívar, 1996, p. 27.

de la OMC surgieron por negociaciones de sus miembros, la responsabilidad de solucionar controversias entre los mismos recae en última instancia en los miembros a través del OSD.

El funcionamiento del OSD es el siguiente: en primer lugar, un miembro, bajo el compromiso de no actuar unilateralmente mediante la adopción de medidas para protegerse ante una supuesta infracción de las normas comerciales multilaterales (fijadas en los acuerdos base de la OMC), por parte de uno o varios países miembros; se desarrollan conversaciones bilaterales y consultas entre las partes en conflicto con el fin de hallar una solución para la controversia. En caso de no llegar a un acuerdo por razón de consultas y mediaciones. En segundo lugar, el demandante puede solicitar al OSD que designe un Grupo Especial encargado de emitir un informe, dicho informe es considerado como la primera resolución o recomendación –de carácter vinculante–; el mismo que actualmente «se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarlo; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia)».<sup>7</sup>

El informe o recomendación que es emitido por el Grupo Especial puede ser sometido a apelación, por ambas partes, pero como oficialmente el Grupo Especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias (y es el único que puede rechazar el informe por consenso), a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, se considera difícil el revocar sus conclusiones. Cada instancia tiene su plazo y procedimiento (ver anexo 9), que pueden ser activados por un solo miembro.

La diferencia es clara entre ambas organizaciones al momento de resolver alguna controversia o desacuerdo, la OMPI sólo administra los tratados que se encuentran bajo su conducción y se dedica a la resolución de controversias en el ámbito internacional privado, mediante el arbitraje y la mediación, sin que las partes contratantes del Convenio de la OMPI tengan injerencia para resolver disputas; las partes de la controversia eligen el procedimiento al cual se quieren someter e incluso ellas deciden en conjunto a los árbitros y mediadores, lo que da total libertad a ambas partes.

La OMC, al contrario, resuelve controversias surgidas entre los estados miembros dentro del ámbito multilateral en el que se desenvuelve; las decisiones se toman por voto de sus miembros. La mayoría absoluta es la que decide, decisión que debe ser acatada, y en caso de no cumplir se procede a sancionar. Aunque para la OMC, el OSD tiene como ventaja el ser un sistema

7. Organización Mundial de Comercio (OMC), *Entender la OMC: «Solución de diferencias»*. Una contribución excepcional, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/displ\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/displ_s.htm)

que no está sujeto a intereses de grupos de presión de los países miembros, y que mas bien protege a los gobiernos de los intereses de sectores estrechos, por ser una organización formada por gobiernos que toman las decisiones; en la realidad dicho sistema sí puede ser quebrantado por las presiones de dichos sectores, haciendo que sus respectivos gobernantes tomen decisiones y apoyen iniciativas privadas encaminadas a cuidar sus intereses, no solo dentro de las negociaciones multilaterales sino dentro de las disputas en el Órgano de Resolución de Conflictos. Claro ejemplo es el que describiremos más adelante, cuando los gobiernos de Estados Unidos y Australia demandan ante la OMC a la Comunidad Europea por no cumplir con el acuerdo del ADPIC sobre indicaciones geográficas, en el sentido que no pueden coexistir con marcas de fábrica ya existentes, una muestra de gobiernos que buscan mayores beneficios individuales para sectores empresariales que utilizan la protección de sus productos mediante marcas.

El Órgano de Solución de Diferencias (OSD), puede estar sujeto a presiones de los estados más poderosos, al ser un foro de constantes negociaciones, estos pueden chantajear a estados menores mediante el otorgamiento o supresión de beneficios; incluso apoyar los intereses de otros miembros, con la finalidad que éstos se alineen a sus propios intereses. En el sistema de solución de controversias de la OMPI (Centro de Arbitraje y Mediación (ADR), por sus siglas en inglés), dentro del cual es más difícil ejercer presiones, las partes tienen total libertad para escoger en igualdad de condiciones los términos para resolver alguna controversia. La OMPI no es un foro de constantes negociaciones como lo es la OMC, por tanto esto les permite tener autonomía a la hora de tomar decisiones sin estar sujetas a compromisos derivados de un marco multilateral, el cual se rige por acuerdos previamente establecidos.

## 6. LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN LAS NEGOCIACIONES POS OMC

Actualmente dentro de las negociaciones multilaterales en la OMC (en virtud del mandato de la Cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha 2001, en el Consejo de los ADPIC se examinan por separado dos temas relacionados directamente con las indicaciones geográficas:<sup>8</sup>

8. OMC, *ADPIC: indicaciones geográficas. Antecedentes y situación actual*. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/trips\\_s/gi\\_background\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm)

a) El primer tema, llevado a cabo en reuniones del Consejo en Sesión Extraordinaria del ADPIC, tiene que ver con la negociaciones para la *creación de un de un registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas*; las mismas que se iniciaron en 1997 a partir del párrafo 4 del artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC, y que se encuentra incluidas actualmente en el Programa de Doha (párrafo 18 de la Declaración de Doha). Dentro de estas negociaciones se han presentado tres grupos de propuestas (TN/IP/W/12, documento elaborado por la Secretaría de la OMC donde constan paralelamente los elementos de las tres propuestas):

*La primera propuesta de la UE (considerada como argumental),*<sup>9</sup> plantea que el registro de una indicación geográfica establezca un «presunción refutable», es decir, que se proteja a la indicación geográfica en los demás miembros de la OMC exceptuando a aquellos que hayan formulado una reserva (fundada en motivos permitidos: que un término haya pasado a ser genérico o que no se enmarque dentro de la definición de indicación geográfica), dentro de un plazo determinado (por estipularse). Terminado el plazo y si el país no hubiese realizado la reserva, obligatoriamente tendrá que brindar la protección a la indicación geográfica.

*La segunda propuesta (también considerada como argumental),*<sup>10</sup> es liderada por otros países miembros que defienden un sistema de notificación y registro de las indicaciones geográficas de participación voluntaria y no obligatoria, es decir, que imponga cargas adicionales (técnicas, administrativas, jurídicas, económicas y materiales) para los miembros de la OMC. Proponen el establecimiento de una base de datos donde se registrarían las indicaciones geográficas notificadas. Los miembros tendrían la libertad de participar o no en este registro, consultando la base de datos para tomar decisiones sobre la protección de las indicaciones geográficas en sus países.

*La tercera proposición documento (TN/IP/W/8),* es una solución de transacción, que se la puede considerar como una propuesta intermedia entre la primera y segunda: una «presunción» más limitada de la propuesta europea y sólo para los países que deseen participar en el sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas.

b) El segundo tema, *la extensión del nivel de protección más elevado (artículo 23) a productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas*, el pá-

9. (TN/IP/W/11), presentada en junio 2005, propone que se modifique el Acuerdo sobre los ADPIC (mediante la incorporación de un anexo al párrafo 4 del artículo 23).

10. Una «propuesta conjunta»: (TN/IP/W/10), presentada por Argentina, Australia, el Canadá, Chile, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, los Estados Unidos, Honduras, el Japón, México, Nueva Zelanda, la República Dominicana y el Taipei Chino.

rrafo 18 de la Declaración de Doha señala que el Consejo del ADPIC abordará los trabajos relativos a la extensión de conformidad con el párrafo 12 de la Declaración (cuestiones relativas a la aplicación), aunque algunos miembros consideran que dentro de la Declaración no existe un mandato para extender el nivel de protección a otros productos.

Dos son las posturas presentadas desde entonces: la primera, el grupo de miembros que defienden la extensión (Bulgaria, Guinea, la India, Jamaica, Kenya, Madagascar, Marruecos, Mauricio, Pakistán, Rumania, Sri Lanka, Suiza, Tailandia, Túnez, Turquía y la UE). Su argumento principal manifiesta que al extenderse la protección de sus productos se podrá mejorar su comercialización, contribuirá a la obtención de acuerdos significativos en la agricultura, y se evitaría la usurpación de términos; todo esto por medio de la diferenciación y protección más elevada de sus indicaciones geográficas de productos especialmente agropecuarios.

La segunda postura va en contra de una posible extensión del nivel más elevado de protección (artículo 23), a productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas, por considerar que la protección que brinda el artículo 22 del Acuerdo del ADPIC es adecuado, y una mayor protección a otros productos impondría cargas adicionales para los miembros de la OMC. Para ellos la acusación de usurpación no existe porque siendo los emigrantes quienes han llevado a sus países los métodos de fabricación y nombres de los productos, no se puede hablar de un engaño al consumidor ni de actos de competencia desleal. Entre los miembros que se oponen a la extensión tenemos a países como Argentina, Australia, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Salvador, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Honduras, Nueva Zelanda, Panamá, Paraguay, República Dominicana y el Taipei Chino.

Las propuestas encabezada por la Comunidad Europea, buscan una protección internacional fuerte basada en un sistema de registro y de notificación para vinos y bebidas espirituosas, de participación obligatoria y también la negociación para la extensión de esta protección a otros productos de preferencia agrícola. La protección reclamada por los europeos es para que los demás miembros de la OMC, una vez establecido el sistema de registro internacional, invaliden indicaciones geográficas ya registradas por cualquiera de los estados miembros. La propuesta también va en contra de las excepciones que otorga el ADPIC sobre la no protección de indicaciones geográficas cuyo nombre se encuentra convertido en nombre genérico.

El conflicto de intereses dentro de las propuestas es evidente, las negociaciones no encuentran un «punto de coincidencia».<sup>11</sup> Por un lado la Co-

11. En el informe de la Reunión del Consejo de los ADPIC en Sesión Extraordinaria (TN/IP/14, 23 de noviembre de 2005), se cita que aunque las negociaciones para el establecimiento del

munidad Europea busca mantener la competitividad de sus productos queriendo establecer una protección obligatoria en terceros países para sus productos con denominaciones de origen registradas a nivel comunitario, e incluso quieren recuperar algunas que se han convertido en genéricas. La propuesta europea es impulsada por los beneficios económicos que reciben sus miembros, por productos reconocidos con una denominación de origen:

«En Francia estiman que productos con denominación de origen como ciertos vinos o bebidas *espirituosas* (Champagne o Coñac), quesos (Gruyere o Roquefort), entre otros 593 productos, facturan al año 19 mil millones de euros. [...] En Italia hay indicaciones de origen para 420 productos, como el vino Chianti y o el queso Parmiggiano, y producen un valor de US \$ 14 mil millones»<sup>12</sup> al año; un 38% más del total de las exportaciones ecuatorianas del año 2005 (10.171.507.060; según las estadísticas del Banco Central del Ecuador) y más del doble de las exportaciones del año 2006 (5.050.334.380 enero/mayo 2006, Banco Central del Ecuador).

En la *propuesta conjunta* (sistema multilateral de registro para las indicaciones geográficas), los países desarrollados que encabezan la misma, no son partidarios de una participación obligatoria en el registro multilateral porque sus empresas perderían la oportunidad de manejar determinados productos por marcas y no por denominaciones de origen, asimismo podrían perder algunos productos registrados con marcas que son nombre de denominaciones de origen europeas convertidas en genéricas.

El otro grupo de países que integran también la propuesta conjunta son países en desarrollo que tampoco aceptan una participación obligatoria para el registro y protección de las indicaciones geográficas porque, en primer lugar, al igual que los países desarrollados miembros de la propuesta estarían perdiendo gran parte de sus productos reconocidos con una denominación de origen a nivel nacional, por ejemplo: «Europa quiere registrar 4.800 denominaciones de origen, sobre todo en vinos y quesos. Ello descolocaría a 450 productos que se hacen en la Argentina».<sup>13</sup> La objeción, además, viene por los costos que implicaría dar cumplimiento a una mayor protección a la ya esta-

sistema multilateral de notificación y registro continúan, persisten importantes diferencias con respecto a dos cuestiones claves: la medida en que el registro de una indicación geográfica de vinos y bebidas espirituosas en el sistema debería tener efectos jurídicos a nivel nacional y la cuestión de la participación, en particular si los efectos jurídicos que pudieran derivarse del sistema deberían ser aplicables en todos los miembros de la OMC o solamente en los que optaran por participar en el sistema.

12. Néstor Restivo, «Pelea global por el origen de alimentos y bebidas», en *AAIQ - Portal de Noticias*, Buenos Aires, AAIQ, 2002. <http://www.aaig.org.ar/portal/modules.php?name=News-&file=article&sid=149>

13. *Ibidem*.

blecida, costos que fueron ya asumidos por los PED al entrar en vigencia el acuerdo ADPIC; «se calcula que el costo de la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC en los países en desarrollo ha sido de alrededor de 16.000 millones de dólares».<sup>14</sup>

El conflicto de intereses sobre las indicaciones geográficas es un tema que ha generado controversias que han llegado incluso hasta el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Existen dos demandas dirigidas a la Comunidad Europea por temas relacionados directamente con indicaciones geográficas: EUA y Australia (reclamantes),<sup>15</sup> alegaban en sus demandas que el Reglamento 2081/92 de las CE, en su versión modificada, no protegía a las indicaciones geográficas y las marcas de fábrica en el caso de los productos agrícolas y los productos alimenticios en las CE, no contemplaba el trato nacional ni la cláusula de nación más favorecida (las dos divisiones del principio de comercio sin discriminaciones que forma parte de la estructura de la OMC), ni ofrecía protección suficiente a las marcas de fábrica o de comercio ya existente que fueran similares o idénticas a una indicación geográfica. Estados Unidos, además citaba que dicho Reglamento limita las indicaciones geográficas que las CE protegerán y el acceso de estas a los procedimientos y protecciones de las CE en materia de indicaciones geográficas previstas en el marco del mismo Reglamento.

Luego de haber cumplido con cada etapa del procedimiento de solución de diferencias, el informe (marzo 2005) del Grupo Especial designado para la solución de esta controversia, dio la razón a los demandantes aduciendo que el Reglamento de las CE sobre las indicaciones geográficas no otorga trato nacional a los titulares de derechos y los productos de otros miembros de la OMC; el registro de una indicación geográfica de un país ajeno de la UE depende de que éste adopte un sistema de protección de las indicaciones geográficas equivalente al europeo, a más de ofrecer protección recíproca a las indicaciones geográficas europeas, y los procedimientos previstos en el Reglamento exige a los gobiernos de otros miembros de la OMC que examinen y transmitan sus solicitudes y declaraciones de impedimento ajustando dicho

14. Rigoberto Gauto, *El camino hacia delante, ¿cuál es el futuro para las indicaciones geográficas?*. Ginebra, presentación realizada por el Representante Permanente del Paraguay ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) embajador Rigoberto Gauto / OMPI, 2005. [http://www.wipo.int/meetings/2005/geo\\_pmf/en/presentations/doc/wipo\\_geo\\_pmf\\_05\\_gauto-vielman.doc](http://www.wipo.int/meetings/2005/geo_pmf/en/presentations/doc/wipo_geo_pmf_05_gauto-vielman.doc)
15. Organización Mundial de Comercio (OMC), *Solución de diferencias. Las diferencias: Índice de asuntos, indicaciones geográficas, CE - Marcas de fábrica o de comercio e indicaciones geográficas: –Reclamante: Australia DS290 –Reclamante: Estados Unidos DS174*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_subjects\\_index\\_s.htm#indicaciones\\_geográficas](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_subjects_index_s.htm#indicaciones_geográficas)

procedimiento al sistema de control de productos como el de los estados miembros europeos.

Esto hace que los países que no forman parte de la Comunidad Europea no tengan garantizado el acceso de sus indicaciones geográficas al sistema de registro y protección de las CE. Además el Grupo Especial coincide con los demandantes al expresar que el ADPIC no acepta la coexistencia incondicional de indicaciones geográficas con marcas de fábrica o de comercio anteriormente existentes. Sin embargo el Grupo Especial también coincidió con las CE al expresar en su informe, que si bien es cierto el Reglamento europeo estaba permitiendo el registro de indicaciones geográficas aún cuando estas estaban en conflicto con una marca de fábrica o de comercio existente anteriormente, el Reglamento es lo suficientemente restringido para considerarse una *excepción limitada* a los derechos de las marcas de fábrica; coincidencia que la respaldaban según el Grupo Especial, por la forma en que está redactado dicho Reglamento.

El Grupo Especial también en su informe expresa que por lo demás (refiriéndose a otras solicitudes realizadas por los demandantes), no existe ninguna prueba de que el sistema de protección de las indicaciones geográficas europeo sea incompatible con las obligaciones derivadas del marco multilateral de la OMC. Este informe fue adoptado por el OSD en abril del mismo año (2005); las Comunidades Europeas se comprometieron a aplicar las recomendaciones y resoluciones del Grupo Especial en 2006.

A más de los requisitos legales, existen algunos requisitos «técnicos» que son necesarios para el manejo y reconocimiento de una denominación de origen. Entre ellos están: la capacidad de asociatividad que determinado sector interesado posea, es necesario que «la administración de las denominaciones de origen deba estar centrada en esquemas organizativos tipo ‘consejos reguladores’ o asociaciones de productores, necesarios para la buena marcha del sistema».<sup>16</sup>

La participación directa de los beneficiarios para la administración y supervisión de la denominación de origen obtenida ayudaría a preservar las características y la calidad para obtener un producto estándar. El establecer normas propias por parte de los participantes de la denominación de origen es básico para que éstas sean cumplidas por otros productores que pertenezcan a la zona geográfica delimitada en una denominación de origen.

16. Luis Alonso García Muñoz-Nájar, «El uso de marcas y otros signos distintivos para competir en el mercado», en *Taller de la OMPI sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y Propiedad Industrial*, Río de Janeiro, OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) / INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial de Brasil), 2002, p. 27. [http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio\\_02/pi\\_rio02\\_2.pdf](http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio_02/pi_rio02_2.pdf)

## 7. LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN COMO VENTAJA COMPETITIVA

La propuesta del ADPIC es llegar a homogenizar las leyes nacionales, proteger preferentemente los derechos de propiedad individuales sin importar las consecuencias que pueden causar en países subdesarrollados, pero conscientes de los beneficios que la protección intelectual otorga a los países desarrollados dueños de la tecnología y el flujo de comercio. Las denominaciones de origen se presentan, entonces, como una alternativa para los países en desarrollo, que no generan tecnología, pero que en cambio son ricos en recursos naturales y conocimientos ancestrales, generando productos agrícolas reconocidos a nivel mundial por la calidad derivada de su origen. Estas características son susceptibles de protección por parte de los derechos de propiedad industrial.

Los países en desarrollo son exportadores de materia prima, especialmente de origen agrícola y extractivo, identificadas como ventajas comparativas naturales estáticas. Mucho se habla de revertir la dependencia económica de los productos primarios por parte de estos países, de dar el gran salto; que países exportadores de materias primas orienten su comercio hacia bienes manufacturados e incluso siguiendo la tendencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el comercio mundial, dirigiendo muchas de las actividades al sector servicios (los servicios representan alrededor del 60% de la IED en América Latina).<sup>17</sup> ¿Cómo llegar a cumplir lo que se pregona? Si bien es cierto que dentro de las negociaciones de la OMC el éxito en las reducciones arancelarias ha sido notorio, por otro lado se ha fracasado en reducir o impedir la proliferación de barreras no arancelarias y el escalonamiento arancelario que se impone a los productos de los países en desarrollo. Cabe recalcar que la tecnología pertenece a los países desarrollados en forma casi exclusiva y además está protegida por el acuerdo del ADPIC, especialmente en cuanto se refiere a las patentes y marcas. En un mundo globalizado donde se habla de la competitividad (para la captación de mercados), y del libre comercio como factores de ayuda al crecimiento económico de los países, ¿cómo se puede ser competitivo con tales impedimentos?

Una idea que se plantea para ganar competitividad, específicamente por parte de los países exportadores de materias primas, es la de convertir las *ventajas comparativas* reveladas en *ventajas competitivas*, mediante estrategias para que las empresas ganen competitividad, las mismas que pueden con-

17. CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2005, p. 14.

seguirse no solo reduciendo los costos sino a través de la búsqueda de productos reconocidos por ser los mejores, que se orienten hacia determinados segmentos de los mercados, es decir, a través de la diferenciación de sus productos.

Para lograr esta diferenciación es necesario fijar estrategias competitivas; en el caso de los países exportadores de productos primarios hay que seleccionar entre sus productos a aquellos específicos (con un margen adicional de valor agregado), para mercados exclusivos en los cuales la diferenciación de los productos se base en recursos no tecnológicos, a los cuales se puede acceder, como son: calidad, sostenibilidad, ecología, carácter exótico, origen y características cualitativas; esto hace que determinados productos sean reconocidos a nivel internacional y su elección de compra no se de por precio sino por diferenciación. La estrategia es posible gracias al aprovechamiento institucional que determinado actor estatal posea, sin la necesidad de que exista una innovación institucional y tecnológica (como muchos autores lo mencionan), para generar mercado.

En el caso de Ecuador la normativa nacional regional existente referente a las denominaciones de origen, es suficiente para establecer una estrategia competitiva. Autores como Porter, Krugman y Drucker coinciden en que el diseño y la puesta en ejecución de estrategias competitivas han logrado que empresas y países tengan éxito en el comercio internacional.<sup>18</sup>

En suma, la diferenciación de productos ligada a su calidad y origen es un aspecto que «si se presenta en forma creativa y estratégica al consumidor, puede representar una ventaja competitiva considerable».<sup>19</sup> La diferenciación es una alternativa «capaz de alterar la valoración que hacen los consumidores de los productos o las marcas (Agarwal y Kamakura, 1999; Baker y Michie, 1995, entre otros)».<sup>20</sup> La calidad reconocida de un producto en mercados especializados más la utilización del sistema de propiedad industrial (signos distintivos), que garanticen su origen, se convierten en una estrategia creadora de valor para productos con características reconocidas atribuidas a su origen.

18. Enrique Cornejo, *Las nuevas tendencias del comercio mundial y su impacto en las economías andinas*, Sucre, Universidad Andina Simón Bolívar, 2002, p. 42.
19. Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), «La propiedad intelectual como motor del desarrollo económico: la experiencia de América Latina y el Caribe», en *Revista de la OMPI*, No. 1, Ginebra, Oficina de Comunicación Mundial y de Relaciones Públicas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, enero/febrero 2004, p. 2.
20. Ana Jiménez Zarco, «La percepción de las denominaciones de origen Mancha y Valdepeñas de España», en *Agroalimentaria*, No. 14, Mérida, Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL) / Facultad de Ciencias Económicas y Sociales / Universidad de los Andes, 2002, p. 55. [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1316-03542002000100005&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-03542002000100005&lng=es&nrm=iso)

Los derechos de propiedad industrial son un instrumento jurídico de protección que otorga seguridad a una diferenciación considerada como un activo intangible. La diferenciación es protegida por la propiedad industrial a través de los denominados signos distintivos no clásicos que no son más que figuras jurídicas de protección intelectual-industrial.

Estos signos distintivos no clásicos son: *la marca* que comunica al consumidor la procedencia empresarial del producto, proporcionando a éste cierta información que ayuda a generar un nexo de consumo entre producto y comprador. Establece derechos y beneficios individuales. *La marca colectiva* es una marca propiedad de muchos (organizaciones o cooperativas), establecidas sin participación directa del Estado; su intervención es indirecta, garantizando protección para los derechos del titular. *La marca de certificación o de garantía* es un tipo particular de marca que certifica las características comunes de los productos o servicios elaborados o distribuidos por personas diferentes del titular, debidamente autorizadas a través de licencias y cuyo uso por otros es objeto de control por el propio titular de la marca, quien «no tiene derecho de utilizar la marca de certificación».<sup>21</sup>

El titular de la marca de certificación o de garantía puede ser una persona natural o jurídica, privada o pública (entidad del Estado), que garantiza que los productos o servicios para los que se utiliza la marca posean la calidad que se avala y que pueden estar determinadas por un origen geográfico. Todo productor que se ajuste a las normas establecidas por el titular de la marca tiene derecho a utilizarla. La *denominación de origen* informa sobre el origen geográfico de los productos elaborados o producidos, sus características o cualidades implícitas en ese origen geográfico. Las denominaciones de origen son consideradas como una poderosa estrategia agroalimentaria a nivel mundial por su poder de diferenciación.<sup>22</sup> Son concebidas como patrimonio nacional que pertenecen a la colectividad regional o local, según sea el caso, y controladas por el Estado.<sup>23</sup>

21. Comité Permanente de la OMPI sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas: Octava Sesión (SCT/8), *Documento SCT/6/3 Rev. sobre las indicaciones geográficas: antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección, y obtención de protección en otros países*, p. 9. [http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct\\_8/sct\\_8\\_4.doc](http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct_8/sct_8_4.doc)

22. L. García, «El uso de marcas y otros signos distintivos para competir en el mercado», pp. 24-25.

23. Luis Alonso García Muñoz-Nájar, «Algunos apuntes sobre la protección de las denominaciones de origen en la Comunidad Andina». <http://www.sieca.org.gt/publico/ProyectosDeCooperacion/Proalca/PI/Revistas/UltimasPublicaciones/Algunospuntessobrelaproteccindelasdenominaciones.htm>

La OMPI e incluso la CAN proponen a la propiedad industrial como medio capaz para proteger y hacer percibir al consumidor un producto diferenciado. Se recomienda al sector agroalimentario la utilización de marcas colectivas y denominaciones de origen como signos distintivos que se pueden convertir en activos tangibles, que al ser reconocidos por la calidad de su producto –como resultado del origen– transforman a un activo intangible en un activo remunerable.

Las denominaciones de origen son beneficiosas para pequeños productores asociados que podrían mejorar sus ingresos, podrían introducir sus productos a nichos de mercados especializados y asegurar mercados ya captados, para lo cual no necesitan un gran volumen de producción. La protección vía propiedad industrial sin duda puede traer beneficios para los países en desarrollo, pero al mismo tiempo asegura que otras clasificaciones de la propiedad industrial como son las patentes y marcas incrementen su protección en estos países, donde existen un sinnúmero de recursos genéticos, biodiversos, que son los objetivos de las transnacionales farmacéuticas (apoyadas por sus respectivos gobiernos), que buscan solamente la protección y ampliación de «nuevos descubrimientos» (muchos de ellos conocimientos tradicionales de la población indígena) vía patentes, lo que asegura el beneficio exclusivamente para los países desarrollados; esto es confirmado por «una estimación reciente del Banco Mundial, por ejemplo, sólo unos pocos países desarrollados (Alemania, Australia, Francia, España, Estados Unidos, Japón y Suiza), podrían beneficiarse de la plena aplicación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)».<sup>24</sup>

Muchos de los acuerdos derivados del marco de la OMC resultan siempre más perjudiciales para los países en desarrollo. Así, en las reducciones de aranceles ellos cumplieron con la disminución de todo tipo de barreras para el comercio de mercancías (muchas de estas liberalizaciones fueron patrocinadas por el FMI y el BM como condicionantes para préstamos de ajuste estructural); por otro lado, los países desarrollados, aunque han reducido parte de sus aranceles, al mismo tiempo incrementaron las barreras no arancelarias, convirtiéndose «en un nivel de subjetividad imposible de regular con efectos perjudiciales sobre el comercio mundial, incluso de los servicios, la propiedad industrial y otros campos».<sup>25</sup>

24. UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002*, Ginebra, Naciones Unidas, 2002, p. 42.

25. Luis Luna, «Globalización económica y apertura comercial», en Wilma Salgado, edit., *El sistema mundial de comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*, p. 64.

Por eso, el fomento de la propiedad industrial como medio para la diferenciación de productos puede llevar al incremento de otras figuras jurídicas de los derechos de propiedad industrial en los países en desarrollo donde se concentra «el 70% de la diversidad biológica del planeta»,<sup>26</sup> y no existe en la mayoría de ellos la tecnología para aprovechar esa abundancia de recursos genéticos, asegurando de esta manera la presencia de las grandes empresas farmacéuticas que buscan condiciones jurídicas como las que se promocionan e intentan adoptar a manera de ventajas competitivas.

## 8. LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-COMUNIDAD ANDINA

En el primer capítulo hice referencia a la posible amenaza que podría generarse para las denominaciones de origen en un posible escenario de firma del TLC Andino-EUA. La amenaza se encuentra enmarcada por las diferencias que existen entre la legislación estadounidense y la Andina. La legislación norteamericana utiliza la «marca de certificación».<sup>27</sup> Las características de un determinado producto, relacionado con su origen, también podrían protegerse mediante el establecimiento de una marca de certificación en lugar de una denominación de origen o indicación geográfica. «La protección marcaría, en atención a la legislación norteamericana, incluye las indicaciones geográficas, en tanto éstas últimas cumplan con todas las características requeridas para las marcas.»<sup>28</sup>

La diferencia sustancial entre ambas radica en que el titular o dueño de los derechos de la marca tiene exclusividad y control de la misma (con una mínima intervención estatal), por lo tanto existe un solo beneficiario; éste puede ceder a terceras personas sus derechos mediante el otorgamiento de licencias. Al contrario, en la Legislación Andina, se establece que las denomi-

26. Comisión sobre el Desarrollo Sostenible constituida en comité preparatorio de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible, *Declaración de Cancún de Países Megadiversos Afines*, Bali, Naciones Unidas / Asamblea General, 2002, p. 2.

27. «Tipo particular de marca que puede ser utilizada para certificar el origen regional u otro origen, el material, el modo de fabricación, la calidad, la exactitud u otras características de los productos o servicios, o para certificar que los productos o servicios fueron realizados por miembros de un gremio u otra organización». OMPI, *Revista de la OMPI*, No. 1, p. 4.

28. CAN, *Análisis de las diferentes disciplinas comerciales que se negocian en el TLC con Estados Unidos y su posible impacto en la normativa andina*, Lima, CAN (Secretaría General, Documentos Informativos), 2004, p. 47.

naciones de origen benefician al conjunto de personas, integradas como un grupo de productores regulados por el Estado.

Las negociaciones, para la firma del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos, actualmente se encuentran suspendidas (por temas políticos ajenos a lo comercial). Los informes de las últimas rondas, el penúltimo (XIII Ronda de Negociaciones), revela que se estaba llegando a un acuerdo en cuanto a la protección de indicaciones geográficas como marcas colectivas o de certificación y la inclusión de una nota al pie definiendo lo que se considera una indicación geográfica, con la única objeción que Ecuador solicitó que se retire de dicha nota al pie los ejemplos de indicaciones geográficas dados por Estados Unidos.

La constante durante las negociaciones para llegar a un acuerdo sobre denominaciones de origen ha sido el problema de «prevalencia existente entre los dos sistemas (marcas e indicaciones geográficas)»,<sup>29</sup> así como la intención de EUA de que su legislación prevalezca (situación que al parecer se iba a dar de acuerdo con el informe de la XIII Ronda de Negociaciones), haciendo que los andinos protejan sus marcas y certificaciones colectivas, otorgándoles igual «trato nacional»<sup>30</sup> que el dado a las indicaciones geográficas por parte de la legislación andina (aunque en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y EUA (CAFTA), por sus siglas en inglés, propiedad industrial, la definición sobre indicaciones geográficas es menos completa que la que se otorga en la Decisión 486 de la CAN).<sup>31</sup> Además su intención ha sido que los países andinos apliquen el principio jurídico: «primero en el tiempo, primero en el derecho».<sup>32</sup> Un ejemplo claro que puede representar la propuesta de EUA son los sombreros de paja toquilla elaborados en Montecristi.

En la actualidad, en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), se formaliza un registro solicitado por un grupo de artesanos, «quienes reciben 4 dólares por la elaboración de su producto mientras que la em-

29. Unidad de Información y Divulgación para el TLC (UID), *X Ronda de Negociaciones del TLC: informe oficial*, Quito, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP), 2005. [http://www.tlc.gov.ec/informes\\_rondas/informe](http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe)

30. Más amplio; incluyendo a las inversiones extranjeras, este principio aumenta el poder de los inversionistas, se le niega al gobierno la posibilidad de tener una política de inversión soberana, y sumada al principio de no discriminación logran que empresas extranjeras pueden demandar al Estado por políticas que afecten sus inversiones.

31. CAN, *Análisis de las diferentes disciplinas comerciales que se negocian en el TLC con Estados Unidos y su posible impacto en la normativa andina*, p. 51.

32. Unidad de Información y Divulgación para el TLC (UID), *XI Ronda de Negociaciones del TLC: informe oficial*, Quito, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP), 2005. [http://www.tlc.gov.ec/informes\\_rondas/informe](http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe)

presa los vende en 40»;<sup>33</sup> para una denominación de origen a nivel nacional, Montecristi, esto perjudicaría a una empresa norteamericana que ha registrado dicho producto mediante una marca *Panama Hats*; el principio mencionado, evitaría que la empresa norteamericana perdiera los derechos sobre el producto que le confiere la marca.

Es evidente que EUA en sus relaciones internacionales (comerciales, financieras, propiedad intelectual etc.), busca competitividad a través de la firma de Tratados de Libre Comercio para generar una atmósfera favorable a sus empresas mediante acuerdos que les aseguren exclusividad, buscando crear monopolios en cualquier tipo de actividad que éstas emprendan, en este caso a través de la protección industrial utilizando marcas de certificación. En las negociaciones ya finalizadas del TLC sobre propiedad intelectual, indicaciones geográficas entre Colombia y Estados Unidos, la protección de las indicaciones geográficas se dará por medio de normas aplicables a las marcas, y que en caso de originarse algún conflicto entre una indicación geográfica y una marca va a primar cualquiera de los dos signos que sea primero en el tiempo; dejando a un lado el privilegio que la legislación Andina otorga a las indicaciones geográficas, así éstas sean posteriores en el tiempo a las marcas. Esto sienta un precedente para el cierre de las negociaciones (en el caso de continuar con las mismas) de Ecuador sobre indicaciones geográficas; puesto que los TLC que Estados Unidos ha negociado no se diferencian mucho entre sí.

La protección de las indicaciones geográficas es un punto de conflicto a nivel internacional, por lo que difícilmente se podrá llegar a un acuerdo a nivel de todos los miembros de la OMC, pues existen a nivel nacional y comunitario muchas indicaciones geográficas protegidas y registradas idénticas, y que cada país desea mantener. Por eso el fracaso del Arreglo de Lisboa, creado específicamente para el registro internacional de las denominaciones de origen, que cuenta solamente con 25 partes contratantes y tiene registradas alrededor de 800 denominaciones de origen, cuando en la realidad solo uno de los países europeos (quienes tienen amplia superioridad en estos temas), Francia, cuenta con alrededor de 600 productos distinguidos por una denominación de origen a nivel nacional.

La protección y registro de las indicaciones geográficas se ha convertido en una lucha entre los estados fundadores y dueños de los derechos de la propiedad intelectual (ver anexo 10), por controlar ese segmento de mercado caracterizado por productos diferenciados; dicha lucha se transcribe mediante la suscripción de múltiples acuerdos bilaterales, entre países que bajo el

33. Líderes, «El turismo y el sombrero se vuelven socios», en *Líderes: semanario de economía y negocios*, No. 413, Quito, C.A. El Comercio, 2005, p. 18.

principio de reciprocidad reconocen denominaciones de origen y marcas. Por un lado la Comunidad Europea, que busca una ampliación de la protección de las indicaciones geográficas, y por el otro lado EUA, cuyo interés se centra más en las patentes, y que busca características para diferenciar un producto a fin de que sean protegidas bajo la figura de marcas. Un ejemplo que se puede citar sobre lo que representan los acuerdos bilaterales para las denominaciones de origen es el caso chileno.

La disputa que mantiene con Perú sobre el reconocimiento de la denominación de origen del Pisco: la denominación de origen peruana del Pisco está reconocida a nivel andino y por los países que son partes contratantes del Arreglo de Lisboa; la chilena por Estados Unidos, México, Canadá y los países que han suscrito acuerdos de libre comercio con los chilenos como los europeos y otros países. A cambio de este reconocimiento Chile al mismo tiempo tiene que reconocer y mejorar el sistema de protección restringiendo el ingreso a este país de tequila cuyo origen no sea mexicano; asimismo en la Unión Europea el pisco chileno es reconocido, pero se acordó una gran cantidad de puntos sobre el uso de las denominaciones de origen para ciertos alcoholes, como el caso del *champagne* o *champán* y su producción en Chile reducida a la denominación de *champana*.<sup>34</sup>

A la luz de estos ejemplos, pareciera resultar más eficiente la suscripción de acuerdos comerciales bilaterales y no multilaterales para obtener la protección y registro internacional de las denominaciones de origen. Esto se explica, como lo expresé en párrafos anteriores, por el establecimiento de normas mínimas de protección en el ADPIC por parte de la OMC; lo que implica que los países en desarrollo, por la búsqueda de algún beneficio, hipotéquen su futuro. Los TLC que lleva adelante EUA son el más claro ejemplo: otorgan concesiones comerciales –para ellos insignificantes– a cambio de monopolios sobre nuestra biodiversidad, agravadas mediante la protección con patentes, y la obligación de adhesión o ratificación de otros tratados de propiedad intelectual, en temas de interés inmediato para Estados Unidos; Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, Tratado sobre el Derecho de Marcas, Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes, entre otros.

34. Corporación de Defensa de la Soberanía, *Un sabroso litigio de actualidad: la guerra peruana contra el pisco chileno*, Santiago de Chile, Corporación de Defensa de la Soberanía, 2005. <http://www.soberaniachile.cl/>

## CAPÍTULO III

# Importancia de la producción de cacao fino y de aroma de Ecuador en el comercio nacional y mundial

### 1. POSIBILIDADES Y LIMITACIONES PARA APLICAR UNA DENOMINACIÓN DE ORIGEN PARA EL CACAO NACIONAL, ARRIBA O FINO Y DE AROMA DEL ECUADOR

La dinámica actual del comercio mundial está marcada principalmente por el peso preponderante de la comercialización y producción de productos manufacturados intensivos en tecnología e información, así como por el dinamismo del comercio de servicios. Gran parte de los países en desarrollo siguen dependiendo de las exportaciones de un conjunto reducido de materias primas que generan la mayoría de sus ingresos de divisas, a pesar de la inestabilidad de sus precios y la caída de los términos de intercambio que presentan los productos primarios (ver anexo 11).

De los 141 países en desarrollo, 95 dependen de los productos básicos al menos por lo que respecta al 50% de sus ingresos de exportación [...] el café representa el 24% del total de las exportaciones de Guatemala [...] el azúcar corresponde al 35% del total de las exportaciones de Cuba; [...] a pesar que los precios reales de los productos básicos productos disminuyeron considerablemente de 1980 a 2002, estos cayeron en el 47% y los de los metales y minerales en el 35%.<sup>1</sup>

Frente a esa realidad frecuentemente los representantes de organizaciones internacionales, gobernantes e instituciones estatales de países en desarrollo y aún de los desarrollados, destacan la importancia de exportar productos con valor agregado para mejorar los ingresos de las economías periféricas. Esto se ha convertido en un discurso retórico, porque mientras existan subsidios para los productores agropecuarios de los países desarrollados, barreras no arancelarias, escalonamiento arancelario para productos primarios de países en desarrollo, destinados a proteger las industrias nacionales de los

1. Fondo Común para los Productos Básicos, FCPB, *Datos básicos*, Amsterdam, 2005, p. 4. [www.common-fund.org](http://www.common-fund.org)

países desarrollados, la relación de los «términos de intercambio»<sup>2</sup> de los productos primarios seguirá deteriorándose.

Entre los objetivos del milenio, establecidos por el sistema de Naciones Unidas, se plantea como una de las metas la eliminación de la pobreza. ¿Por qué entonces se permiten medidas que atentan contra los productos básicos de los países periféricos?, cuando, en realidad, muchos pobres de los países en desarrollo dependen directamente de actividades relacionadas con la producción de productos primarios. «Según Oxfam, en América Latina y el Caribe viven alrededor de 123 millones de personas en el área rural que equivalen al 25% del total de la población que dependen directa o indirectamente de la agricultura. De ellos alrededor de 77 millones (67,7%), viven en la pobreza y 47 millones en extrema pobreza.»<sup>3</sup>

Este tipo de políticas comerciales que van en contra de la reducción de la pobreza y son permitidas por la OMC incluyen los subsidios otorgados en los países desarrollados para la producción interna y para exportación, «sólo en 2002, se calcula que se asignaron 318 mil millones de dólares de EUA, o sea más de cuatro veces la asistencia oficial total para el desarrollo (AOD), como apoyo a la agricultura en los países de la OCDE».<sup>4</sup> La AOD es mínima, «por cada dólar que se envía a los países pobres en concepto de ayuda al desarrollo, pierden dos a causa de las injustas reglas comerciales»,<sup>5</sup> como son los subsidios, entre otros. Esto afecta a 900 millones de campesinos pobres. También se consienten medidas tendientes a proteger la industria nacional solo en los países desarrollados (mientras se presiona política y económicamente a los países en desarrollo para abrir sus fronteras y desmantelar los esquemas de apoyo a su producción doméstica).

2. La UNCTAD sitúa como la causa inmediata de la caída de los términos de intercambio a la imposición de políticas monetarias restrictivas en los países industriales en los primeros años de los ochenta (para evitar presiones inflacionarias), que produjo una fuerte contracción del aumento de la demanda de materias primas. También hace referencia a las políticas de ajuste estructural aplicadas por el FMI en los países en desarrollo exportadores de materias primas (que eran realmente un mecanismo de fomentar exportaciones) que provocaron el incremento de la oferta exportable de estos, con la finalidad de asegurar el pago de la deuda externa de estos países. Alfred Maizels, *Dependencia económica respecto de los productos básicos*, Londres, UNCTAD: Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo. Orientación para el Siglo XXI, 1999, p. 7.
3. Eduardo Ruilova Quezada, *Ecuador y el Tratado de Libre Comercio (I)*, rebelion.org, 2004. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=8429>
4. Fondo Común para los Productos Básicos, FCPB, *Datos básicos*, p. 5. [www.common-fund.org](http://www.common-fund.org)
5. Interión Oxfam, *¿Tres de tres? Cómo puede contribuir España a que la Ronda del Desarrollo de la OMC no sea un fracaso*, Barcelona, OXFAM (Nota informativa), 2005, p. 3.

Otra estrategia de los países desarrollados es la del escalonamiento arancelario a productos primarios, entendido como el aumento de aranceles a medida que el producto escala en la cadena de elaboración, lo cual provoca situaciones como la del cacao a nivel mundial, donde «el 90% del cacao se cultiva en los países en desarrollo, y sólo el 29% del cacao en polvo y el cuatro por ciento del chocolate se elabora en los países productores».<sup>6</sup> Esto hace que los países desarrollados se queden con los mayores porcentajes de ganancias, situación que no es nueva pues desde décadas atrás los países desarrollados tienen una participación ascendente en las exportaciones mundiales de productos básicos y elaborados, ocurriendo lo contrario con los países en desarrollo.

Tabla 1. PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS MUNDIALES, TODOS LOS PRODUCTOS (AGRÍCOLAS Y PECUARIOS)

	<i>Productos primarios</i>			<i>Productos elaborados</i>		
	<i>Países desarrollados</i>	<i>Países en desarrollo</i>	<i>Países MA</i>	<i>Países desarrollados</i>	<i>Países en desarrollo</i>	<i>Países MA</i>
1981-1990	66,2	33,8	3,1	73,0	27	0,7
1991-2000	67,4	32,6	2,2	75,0	25	0,3

Extraído de: Elamin Nasredin y Khaira Hansdeep, «Progresividad Arancelaria en los mercados de productos agropecuarios», en *Situación de los mercados de productos básicos 2003-2004*, Roma, FAO, 2004. [http://www.fao.org/documents/show\\_cdr.asp?url\\_file=/do-crep/007/y5117s/y5117s0f.htm](http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/do-crep/007/y5117s/y5117s0f.htm)

La persistencia de la progresividad o escalonamiento arancelario es considerada como uno de los principales factores que dificultan el crecimiento y la diversificación de las exportaciones y el desarrollo sostenible de los países exportadores de productos básicos. La demanda de productos importados procedentes de los países exportadores de materias primas es vital para el crecimiento de las industrias de elaboración, de medios de acumulación de competencias y capital para la diversificación de las exportaciones, así también como medio para reducir de la pobreza, asociada al aumento o disminución de la demanda de mano de obra no capacitada.<sup>7</sup> Esta es utilizada en las labores de producción y exportación de productos primarios en los países en

6. Fondo Común para los Productos Básicos, FCPB, *Datos básicos*, p. 5.

7. Elamin Nasredin y Khaira Hansdeep, «Progresividad arancelaria en los mercados de productos agropecuarios», en *Situación de los mercados de productos básicos 2003-2004*, Roma, FAO, 2004. [http://www.fao.org/documents/show\\_cdr.asp?url\\_file=/do-crep/007/y5117s/y5117s0f.htm](http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/do-crep/007/y5117s/y5117s0f.htm)

desarrollo. Estas políticas provocan que los países en desarrollo dependan únicamente de exportaciones de bienes primarios con muy baja elaboración e incorporación de valor agregado, con sus conocidas consecuencias: inestabilidad de los precios internacionales, dependencia de la demanda en un reducido número de mercados de destino así como de algunas transnacionales que manejan el negocio de la comercialización y procesamiento de productos básicos, obteniendo la mayor participación en las utilidades.

La respuesta es evidente. Muchos de los regímenes comerciales, ya sean de tipo bilateral o multilateral e incluso aquellas concesiones unilaterales que pueden parecer beneficiosas y adaptadas al entorno de los países pobres, en realidad, han sido configurados de acuerdo con el interés de los países desarrollados. Para los países en desarrollo no queda otra alternativa que formar parte de dichos acuerdos por el peso preponderante que representa el mercado de los países desarrollados para sus exportaciones de materias primas. En el caso de Ecuador, en 2005 el 49,32% del total de los ingresos corresponden a exportaciones realizadas al mercado norteamericano y de ese porcentaje aproximadamente el 91% corresponde a bienes primarios.

Ante estas circunstancias es preciso buscar alternativas reales a corto y mediano plazo que permitan mejorar el ingreso que reciben los sectores productivos de los países en desarrollo. Iniciativas como el Fondo Común para los Productos Básicos (FCPB); que fue negociado en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD, en la década de los '70, concertado en 1980, y que entró en vigor en 1989. Actualmente, 106 países, además de la Comunidad Europea, la Unión Africana/la Comunidad Económica Africana (UA/CEA), y el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA), son miembros del Fondo Común. Fondo que financia proyectos para mejorar la situación de los productos básicos en países en desarrollo y que es una opción que se puede implementar para lograr mejorar la producción de rubros en los que se presentan ventajas comparativas.

Algunas iniciativas para mejorar la situación de los productos básicos pueden ser consideradas como una estrategia para inducir a los países en desarrollo a dedicarse a producir solo materias primas, con lo que las grandes transnacionales asegurarían el suministro de materia prima barata (por la excesiva oferta que algunos productos básicos presentan); todo esto amparado y promovido por la influencia económica y política de sus estados. Muchos de los *fondos globales* provenientes de instituciones, organizaciones mundiales, en muchas ocasiones tienen un interés más profundo; por un lado benefician a los actores internacionales pequeños, pero los que realmente salen ganando en proporciones superiores son las transnacionales de los estados que aportan dichos fondos.

El planteamiento detallado en el segundo capítulo se orienta a examinar los límites y posibilidades de construir una ventaja competitiva mediante la selección de un producto cuyas características sean únicas, es decir, que lo diferencien de productos similares y que dicha diferenciación sea protegida por los derechos de propiedad industrial (a través de las denominaciones de origen), puede ser una alternativa aplicable en Ecuador. El producto seleccionado para analizar esta propuesta es el cacao fino y de aroma, denominado en Ecuador cacao *Arriba o Nacional*, que al parecer reúne las condiciones por ser un producto con ciertas ventajas para convertirse en un mercado especializado.

La idea de una denominación de origen para el cacao fino y de aroma de Ecuador, se enmarca dentro del ámbito de los regímenes internacionales. La comercialización internacional de todo producto, se la realiza cumpliendo con un conjunto de reglas formales e informales, y en algunas ocasiones dichas reglas son asociadas con organizaciones internacionales formales. El conjunto de reglas o regímenes ayudan al mejor desempeño del comercio de los productos a nivel mundial. El comercio del cacao se desenvuelve dentro de reglas formales internacionales generales como las establecidas en la Organización Mundial de Comercio OMC (que representa al régimen multilateral de comercio), y algunas de tipo particular que rigen únicamente para sus miembros como las de la Organización Internacional del Cacao (ICCO). De igual manera, las denominaciones de origen se desenvuelven dentro del régimen internacional de propiedad intelectual.

## 2. CACAO FINO Y DE AROMA

El cacao (*Theobroma cacao* L.), es originario de la cuenca alta del Amazonas, región localizada entre los países de Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Brasil. «El árbol de cacao es una planta tropical que crece en climas cálidos y húmedos, concentrándose su producción en una banda estrecha de no más de 20 grados al norte y al sur de la Línea Ecuatorial. [...] Para obtener una producción ideal, los árboles de cacao necesitan una precipitación anual entre 1.150 y 2.500 mm y temperaturas entre 21 y 32°C.»<sup>8</sup> Genéticamente se clasifica en tres variedades: criollo, forastero y trinitario.

Desde el punto de vista comercial e industrial, el negocio mundial del cacao en grano se clasifica en dos categorías:

8. UNCTAD, *Información de mercado sobre productos básicos: cacao. Descripción, características técnicas*, New York, Naciones Unidas, 2006. <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/descripc.htm>

- **Cacao ordinario:** son granos producidos del tipo *forastero*, caracterizados por su productividad y resistencia a enfermedades (representan alrededor del 95% de la producción mundial). Se utilizan para la elaboración de manteca de cacao y de productos con una elevada proporción de chocolate. La variedad de cacao CCN51 que se produce en Ecuador es considerada como cacao ordinario.
- **Cacao fino o de aroma:** los granos de cacao *criollos* y *trinitarios* corresponden a lo que en el mercado mundial se conoce como cacao *fino* y *de aroma*. Son parte de un mercado especializado ya que el producto se destina a la elaboración de chocolates de alta calidad. Esta variedad representa alrededor del 5% de la producción total de cacao en el mundo. El cacao fino y de aroma de Ecuador es un caso único por su calidad: el cacao Nacional ecuatoriano «es un forastero autóctono del bosque húmedo ecuatoriano»,<sup>9</sup> y considerado a la vez como fino y de aroma.

La Organización internacional del Cacao, reconoce a 17 países como productores de cacao fino y de aroma. De ellos ocho considerados como productores 100% de cacao fino y de aroma (Dominica, Granada, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Samoa, Surinam, y Trinidad y Tobago). Los demás son catalogados como productores parciales de cacao fino y de aroma. Aquí se incluye al Ecuador, el 75% de su producción es considerada como de cacao fino y de aroma (determinada por una decisión de la ICCO, ya que antes de 1994 el Convenio Internacional del Cacao reconocía a Ecuador como productor 100% de cacao fino y de aroma), Venezuela (50%), Costa Rica y Colombia (25%), entre otros. Ver anexo 12.

La ICCO, afirma que aproximadamente las regiones de Latinoamérica y el Caribe abastecen el 80% de la producción mundial de cacao fino y de aroma, seguida de Asia y Oceanía con un 18%, y África con un 2%. Para esta organización, Ecuador es el mayor proveedor del mercado de cacao fino y de aroma; produce alrededor de 60 a 70 mil toneladas al año, que representan más de la mitad del total de la producción mundial de cacao fino y de aroma.

Colombia, Indonesia, Venezuela y Papua Nueva Guinea producen alrededor de 10 mil toneladas cada uno. Jamaica, Trinidad y Tobago, Costa Rica y Granada, cada uno con una producción entre 1 y 3 mil toneladas por año, son también cultivadores importantes del cacao fino y de aroma en la región de América Latina y el Caribe.<sup>10</sup>

9. Anecacao, *Origen del cacao en el Ecuador*, Guayaquil, Anecacao, 2006. <http://www.anecacao.com/espanol/espanol.htm>

10. ICCO, *Fine and flavour cocoa*, Londres, ICCO, 2003. <http://www.icco.org/questions/finecocoa.htm>

Aunque estos datos son consignados por la ICCO, algunas cifras, como la de Indonesia (tercer productor mundial en cantidad), no corresponden a la realidad, puesto que su producción de cacao fino y de aroma en 1999 y en 2004 está muy por encima de las 10 mil toneladas; este error es provocado por el desconocimiento del porcentaje real que aportan –los países– a este grupo exclusivo de cacao fino y de aroma, según algunos autores (La Organización Internacional del Cacao –1997/1998– le concede un 5% del total de su producción a Indonesia). Esta situación puede ser observada en el cuadro a continuación (y con mayor detalle en el anexo 28):

**Tabla 2. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CACAO FINO Y DE AROMA  
PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN, DESCENDENTE 1999-2004 (tm)**

<i>Países</i>	<i>%</i>	<i>1999</i>			<i>2004</i>		
		<i>tm</i>		<i>%</i>	<i>tm</i>		<i>%</i>
		<i>Producc.</i>	<i>F. y A.</i>		<i>Producc.</i>	<i>F. y A.</i>	
Colombia	25	51.485	12.871,25	9,88	50.730	12.682,5	7,77
Costa Rica	25	888	222	0,17	710	177,5	0,11
Dominica	100	200	200	0,15	220	220	0,13
<i>Ecuador</i>	<i>75</i>	<i>94.687</i>	<i>71.015,25</i>	<i>54,50</i>	<i>123.620</i>	<i>92.715</i>	<i>56,79</i>
Granada	100	974	974	0,75	1.000	1.000	0,61
Indonesia	5	442.700	22.135	16,99	601.270	30.063,5	18,41
Jamaica	100	1.036	1.036	0,80	1.150	1.150	0,70
Madagascar	50	4.300	2.150	1,65	4.500	2.250	1,38
Papua Nueva Guinea	25	35.600	8.900	6,83	42.500	10.625	6,51
Santa Lucía	100	26	26	0,02	30	30	0,02
San Vicente y Granadinas	100	175	175	0,13	175	175	0,11
Samoa	100	500	500	0,38	500	500	0,31
Santo Tomé y Príncipe	25	4.197	1.049,25	0,81	3.500	875	0,54
Sri Lanka	25	3.720	930	0,71	2.890	722,5	0,44
Surinam	100	9	9	0,01	10	10	0,01
Trinidad y Tobago	100	1.160	1.160	0,89	1.300	1.300	0,80
Venezuela	50	13.918	6.959	5,34	17.520	8.760	5,37
<i>Total producción de cacao de países y total Fino y de Aroma</i>		<i>655.575</i>	<i>130.311,75</i>	<i>100,00</i>	<i>851.625</i>	<i>163.256</i>	<i>100,00</i>
<i>Producción mundial</i>		<i>3.194.277</i>	<i>4,08</i>		<i>3.231.538</i>	<i>5,052</i>	

Fuente: FAOSTAT Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación  
FAO, producción mundial de cacao en grano <http://faostat.fao.org/site/340/DesktopDefault.aspx?PageID=340>; ICCO: porcentajes de la producción de cacao de los países, considerados como fino y de aroma 1997/1998.  
Elaboración: el autor.

Las principales zonas del Ecuador consideradas como productoras de cacao fino y de aroma por provincias y región son las siguientes:

- Guayas: Milagro, Lorenzo de Garaycoa, Mariscal Sucre, Roberto Asudillo, Bucay, Naranjal, Yaguachi, El Empalme, Naranjito y Balao.
- Los Ríos: Vinces, San Juan, Pueblo Viejo, Ventanas, Mocache y Quevedo.
- Bolívar: Echeandía.
- Manabí: Chone y Calceta.
- El Oro: Pasaje y Santa Rosa.<sup>11</sup>

### 3. PRECIO INTERNACIONAL DEL CACAO

El precio internacional del cacao se caracteriza por sus constantes fluctuaciones a lo largo de los años (ver anexo 13), producidas por cambios bruscos en la oferta y demanda (debido a factores climáticos o de plagas), por las reservas disponibles, por la especulación que se registra en los mercados secundarios y por la concentración del número de empresas que comercializan y transforman el cacao en el mundo; lo que ha generado un oligopolio que maneja el precio internacional del cacao. El precio internacional del cacao en grano se determina fundamentalmente por las transacciones en las «Bolsas de Londres y de Nueva York».<sup>12</sup> «Usualmente el cacao se negocia a través de contratos *forward* por medio de los cuales se acuerdan precios, cantidades y calidades del grano que deben ser entregados en el momento de expirar el contrato»,<sup>13</sup> (por lo general se comercializan en lotes de 10 tm).

El cacao fino y de aroma se cotiza a un precio superior que el del cacao ordinario. El excedente de precio se conoce como premio a la calidad. «Este premio es mayor en la medida en que el precio del cacao ordinario es bajo y disminuye cuando aumenta su cotización internacional.»<sup>14</sup> El precio

11. José Luis Rosero, «La ventaja comparativa del cacao ecuatoriano», en *Apuntes de economía*, No. 20, Quito, Dirección General de Estudios, 2002, p. 8.

12. Basados en los precios establecidos por la ICCO al inicio del año. Este precio se determina después de realizar un análisis del mercado mundial del producto, que determina si existe para los próximos años –apoyándose en la producción mundial de cacao y las existencias/moliendas– un déficit o superávit, que aumentará o disminuirá el precio, respectivamente, tomando como base el precio de años anteriores.

13. Héctor J. Martínez Covaleta, «La cadena del cacao en Colombia: una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005», en *Observatorio Agrociudades Colombia*, documento de trabajo No. 58, Bogotá, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2005, p. 29.

14. Banco Central de Nicaragua, *Revista de comercio exterior*, Managua, Banco Central de Nicaragua, 2003. <http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/externo/16.PDF>

puede fijarse hasta unos cientos de libras esterlinas por tonelada, el premio oscila «de £ 50 a £ 250 por tonelada, sobre el precio del mercado de Londres, y en circunstancias excepcionales éstos pueden alcanzar £ 500 por tonelada».<sup>15</sup> Del total de la producción mundial solo del 4 al 5% es cacao fino y de aroma de alta cotización en el mercado internacional (Premium de US \$ 80 a 310 por tonelada encima de la bolsa de Londres). El cacao de la variedad ASE es cotizado en la bolsa de Nueva York y el de clase ASS y ASSS en la de Londres. El premio o castigo a la calidad de cacao fino y de aroma varía según lo presentado en la siguiente tabla:

Tabla 3. **DIFERENCIAL DE PRECIOS POR TONELADA SEGÚN LA CALIDAD (CASTIGOS Y PREMIOS)**

Cacao ASE	-45\$ a 30\$
Cacao ASS	80 a 160\$
Cacao ASSS	240 a 310\$

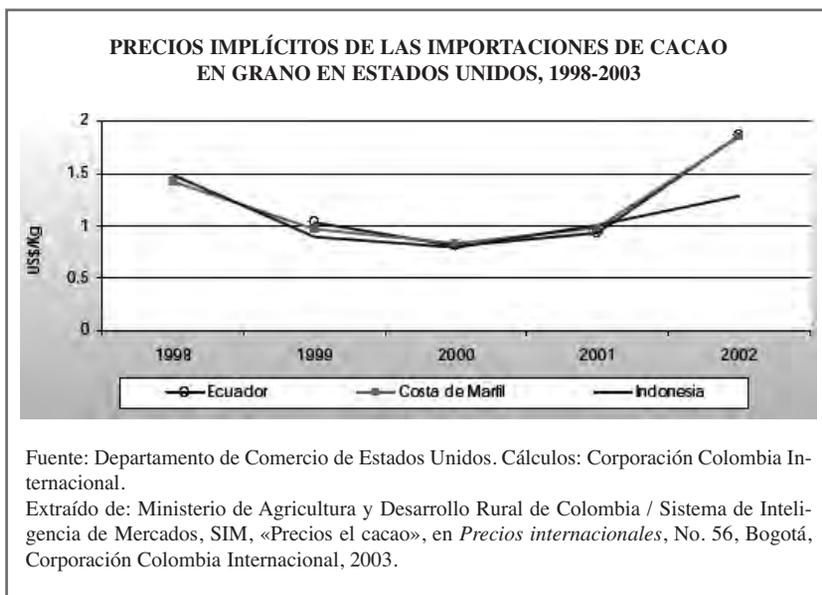
Fuente: GTZ, 2004.

Extraído de: *Estudio de la Experiencia de la Unocace en la Cadena de Cacao en el Ecuador*, 2005. [http://63.247.91.42/~alia2029//components/com\\_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYWw==](http://63.247.91.42/~alia2029//components/com_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYWw==).

La calidad es el factor más importante que incide en la cotización de los precios del cacao en grano. En el gráfico a continuación podemos observar cómo en el caso de los precios obtenidos por Ecuador después de una tendencia declinante de los precios internacionales del cacao, entre 1999 y 2001, se registra una recuperación en 2002 y 2003. Los precios del cacao en grano de Ecuador y Costa de Marfil, en el mercado estadounidense, tuvieron una recuperación inmediata frente a los precios del cacao de Indonesia, principalmente porque la calidad del cacao procedente de Indonesia no era óptima, «se cotizó en 2002 a 1.300 dólares por tonelada, mientras que la cotización del cacao de Costa de Marfil y Ecuador fue de 1.900 en el mismo año».<sup>16</sup>

15. ICCO, *Fine and flavour cocoa*. <http://www.icco.org/questions/finecocoa.htm>

16. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia / Sistema de Inteligencia de Mercados, SIM, «Precios el cacao», en *Precios internacionales*, No. 56, Bogotá, Corporación Colombia Internacional, 2003. [http://www.cci.org.co/cci/cci\\_x/Sim/Precios%20Internacionales/PRECIOS%2056.pdf](http://www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/Precios%20Internacionales/PRECIOS%2056.pdf)



Una estrategia importante para evitar, al menos en parte, castigos en las cotizaciones del cacao en grano es la de asegurar que su calidad no sea distorsionada, ya sea por mezcla con cacao ordinario realizada por los propios productores o comercializadores o por no ceñirse al proceso de fermentación dentro de la etapa de poscosecha.

Para Jan Vingerhoests (director de la ICCO), el negocio del cacao es un negocio de confianza donde es necesario vender lo que se ofrece, si se celebra un contrato para la entrega de un cargamento que contenga cacao fino y de aroma en un 100% (conocido como cacao Arriba o Nacional en Ecuador) en los mercados internacionales, es necesario cumplirlo. Una situación contraria, como la mezcla del cacao fino y de aroma con cacao ordinario provoca una caída en el precio del cacao nacional o fino y de aroma. Este experto expresa haber recibido quejas de países como EUA, Bélgica, Suiza y Alemania, por las mezclas de cacao *ordinario* con el *Nacional*. Considera que el comprador está perdiendo confianza en el cacao ecuatoriano.<sup>17</sup> Ante esta situación, la ICCO amenaza con reducir al 50% las consideraciones de la producción de cacao ecuatoriano como fino y de aroma, todo por las mezclas que se vienen dando con el cacao ordinario en un mayor porcentaje al permitido

17. Líderes, «El cacao fino pierde confianza», en *Líderes: semanario de economía y negocios*, No. 385, Quito, C.A. El Comercio, 2005, p. 3.

Tabla 4

<i>Precios mínimos referenciales promedio FOB de exportación de cacao en grano (US \$/FOB/Sacos de 45,36 kg)</i>							<i>Premio % según calidad</i>		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2004	2005
CCN51					61,32	58,89	60,30		
Cacao ASE (Arriba Superior Época)	32,59	42,82	71,56	74,51	63,37	63,12	63,93	3,34	7,18
Cacao ASS (Arriba Superior Summer)	34,67	45,60	76,17	79,36	67,49	67,22	68,09	9,84	13,68
Cacao ASSS (Arriba Superior Summer Selecto)	35,69	46,89	78,32	81,59	69,39	69,11	70,01	12,66	16,49
Cacao ASSPS (Arriba Superior Summer Plantación Selecto)	37,48	49,24	82,27	85,69	72,86	72,59	73,52	17,66	21,53
<i>Precios internacionales promedio del cacao Bolsa de Nueva York (US \$/Saco 45,36 kg)</i>	35,96	46,37	76,91	80,25	68,06	67,69	68,18		
<i>Precios referenciales promedios al productor por quintal de cacao natural (45,36 kg)</i>	29,63	39,46	62,67	64,50	52,79	52,18	63,44	22,44	22,91

Fuente: Precios mínimos referenciales promedio FOB de exportación y precios referenciales promedios al productor por quintal de cacao natural (45,36 kg): Anecacao. Datos actualizados a 12 de abril de 2006.

Precios internacionales promedio del cacao Bolsa de Nueva York (US \$/Saco 45,36 kg): Proyecto SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG. Datos actualizados a mayo de 2006.

Elaboración: el autor.

por la ley, que permite mezclar un 5% de cacao ordinario con cacao fino y de aroma.<sup>18</sup> Situación que actualmente, según Acuerdo Ministerial No. 060 del MAG (publicado en el Registro Oficial No. 69, 27 julio de 2005), ya no es posible; puesto que dicho Acuerdo ya no permite mezclar ambos tipos de cacao entre sí.

18. *Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador*, 2005. [http://63.247.91.42/~alia2029//components/com\\_docman/d12.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==](http://63.247.91.42/~alia2029//components/com_docman/d12.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==).

«El precio de los cacaos finos y de aroma»<sup>19</sup> siempre se cotiza por encima del precio del cacao ordinario; la diferencia de precio entre el cacao *fino y de aroma* del *ordinario* no es sustancial, y no hay un porcentaje fijo, ésta oscila entre un 7 y 22% en 2005, y la diferencia entre el precio interno con el fijado a nivel internacional en la Bolsa de Nueva York es del 22,4 y 22,91% en 2004 y 2005, respectivamente, como se presenta en la tabla 4.

#### 4. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CACAO

La historia ubica al cacao como un producto originario del continente americano. Fue descubierto y difundido ampliamente por España a través de los viajes de españoles al continente americano. Al iniciarse la colonización de América Central y Sudamérica se comienzan a realizar embarques de cacao a Europa.

El grano de cacao era utilizado como cultivo de consumo por los habitantes indígenas americanos: Toltecas, Aztecas y Mayas, también como moneda y como ingrediente para la preparación de una bebida llamada *xocoalt*, que en las primeras pruebas no fue del agrado de los españoles por su sabor amargo. Un siglo después de su primera llegada al nuevo continente, unas religiosas españolas desarrollaron con las muestras del grano de cacao llevado a España la primera receta del actual chocolate añadiendo dulce y vainilla. Esta bebida fue consumida por la realeza al principio, y luego se convirtió en una bebida de consumo general. Es a finales del siglo XIX cuando los suizos logran desarrollar una fórmula para producir el primer chocolate de leche, y es desde finales de ese siglo cuando se inicia la industria chocolatera en el mundo cuyo ingrediente principal es el grano de cacao.

Hacia 1810, Venezuela se convierte en el país más importante del mundo en la producción de cacao, generando la mitad del cacao que se consumía a escala mundial. La diversificación del cultivo del grano de cacao empezó temprano en el siglo XIX. Alrededor de 1820 el cultivo del cacao es introducido por los portugueses en África, difundándose a la zona centro Occiden-

19. Los precios del cacao fino y de aroma recibe como premio un valor que depende de algunas variables, entre ellas la calidad del grano, producción mundial, la tendencia de semielaborados, y las fluctuaciones de los precios internacionales que se dan en las Bolsas de Valores inglesa y norteamericana. El valor del premio se los puede obtener de reportes de empresas especializadas en cotizaciones de precios internacionales. FIMAT (empresa especializada en cacao y café) emite diariamente los valores de los premios, que sirven sólo de referencia para la negociación internacional del grano de cacao, puesto que estos pueden ser superiores o menores al establecido.

tal, principalmente en Ghana, Costa de Marfil. Al mismo tiempo el cultivo se extiende a Brasil, que con los años ha llegado a ser unos de los principales productores mundiales. En ese período los españoles consumían la tercera parte de lo que se producía.<sup>20</sup>

La producción de cacao a nivel mundial, según el Informe Anual 2004/2005 de la ICCO, se encuentra concentrada en cuatro continentes: África con un 70,2%, Asia y Oceanía con el 16,3% y América con un 13,5% de la producción mundial (ver anexo 14). Los principales países productores son: Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador y Malasia; estos ocho países producen alrededor del 90% de la producción mundial, primordialmente de cacao ordinario (ver anexo 15). La situación no ha variado desde las últimas décadas. Desde 1990 hasta 2003, la producción mundial fue de 41.052.176 tm, los países anteriormente nombrados fueron responsables del 90,88% del total producido durante este período de tiempo.

En el comercio internacional no siempre los mayores productores son los mayores exportadores. Países con un elevado porcentaje de producción mundial como es el caso específico de Brasil, que durante el período de 1999 a 2003 representaba el 5,85% de la producción mundial de cacao en grano, durante el mismo período representó apenas el 0,12% de las exportaciones mundiales de cacao en grano, muy por debajo de Ecuador (y otros países), que durante ese mismo período en producción representó el 2,81% a nivel mundial, mientras su participación en las exportaciones mundiales fue de 2,45%. Esto se debe al diferente grado de industrialización de ambos países y el tamaño del mercado interno, factores que determinan al Ecuador como exportador neto de cacao en grano (ver anexo 16).

La importancia de la comercialización externa del cacao para algunas economías, en especial para las africanas, es primordial, tanto que la contribución del comercio de cacao, en algunos de los principales países productores ha llegado a ser, «incluso el 54% de las ganancias por exportación en Ghana, el 40% en Costa de Marfil y el 30% en Camerún».<sup>21</sup>

La mayor cantidad de cacao se produce en países en desarrollo. Como lo mencioné anteriormente, cerca del 90% de la producción mundial pertenece a pequeños productores, poco organizados y con una mediana infraestructura en sus cultivos. Al contrario, el cacao «se consume en su mayoría en Eu-

20. Anecacao, *Origen del cacao en el Ecuador*. <http://www.anecacao.com/espanol/espanol.htm>

21. Observatorio de Corporaciones Transnacionales, *Boletín 9: las transnacionales del sector del cacao*, Madrid, IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) / ECO-JUSTO (Consejo Colaborador con la Economía Alternativa y Solidaria), 2005, p. 3. [http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209\\_actualizaci%F3n%20cacao.pdf](http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209_actualizaci%F3n%20cacao.pdf)

ropa, Norte América, Japón y Singapur»,<sup>22</sup> los países desarrollados son los mayores consumidores (como derivados previamente elaborados en sus propios territorios), del 63% del cacao a nivel mundial, Alemania (11%), Francia (10%), y Reino Unido (9%), consumieron más de una cuarta parte del cacao mundial, mientras que en Estados Unidos consumió algo más de otra cuarta parte (33%), ver anexo 17.

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD, los países africanos productores de cacao tienen como mercado principal al europeo. Los asiáticos importan cacao principalmente de Indonesia y Malasia, así como también de Ecuador y otros países de América del Sur. Los latinoamericanos tienen al mercado estadounidense como el destino principal de sus exportaciones. La realidad actual, en el caso del mercado para el cacao ecuatoriano es otra, puesto que como analizaremos más adelante el principal mercado es el europeo.

La concentración del comercio mundial del cacao se da también en la transformación y comercialización internacional. Un grupo reducido de empresas controla el proceso de comercialización y transformación; las grandes empresas comercializadoras (*traders*) y las empresas que lo transforman son las que manejan y se quedan con el mayor porcentaje de ganancias del negocio mundial del cacao, dejando a los pequeños productores una utilidad de alrededor del 5% (ver anexo 18). La tabla expuesta a continuación confirma los porcentajes de ganancia de cada actor dentro de la cadena de producción y comercialización de los productos basados en cacao:

Actores	% de los ingresos totales
Industria confitera	38,9
Empresas comercializadoras	33,4
Transporte	22,2
Productores	5,5

Fuente: elaboración propia con datos de CTM/CESVI, 2003.  
 Extraído de: Observatorio de Corporaciones Transnacionales, *Boletín 9: Las Transnacionales del Sector del Cacao*, Madrid, IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) / ECO-JUSTO (Consejo Colaborador con la Economía Alternativa y Solidaria), 2005, p. 19.  
[http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209\\_actualizaci%F3n%20cacao.pdf](http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209_actualizaci%F3n%20cacao.pdf)

22. UNCTAD, *Información de mercado sobre productos básicos: cacao. Descripción, características técnicas*. <http://r0.unctad.org/infocomm/espanol/cacao/describe.htm>

Las grandes empresas comercializadoras compran el cacao en grandes cantidades, en las principales bolsas del mundo (Londres y Nueva York principalmente), consiguiendo importantes beneficios mediante la especulación en el precio de la materia prima (cacao en grano). Cinco son las primeras compañías mundiales productoras y distribuidoras que controlan la comercialización del cacao en grano a nivel mundial y su transformación en productos derivados primarios (cacao en polvo, manteca de cacao, licor de cacao), y chocolate para la industria confitera y otras de alimentos, representando más del 80% del mercado mundial (ver anexo 19); Barry Callebaut, Archer Daniels Midland, Blommer (estas tres transnacionales en 2004 y 2005 representaron el 19 y 11%, respectivamente, del total de las exportaciones de cacao ecuatoriano). Cargill, y Cémoi, todas tienen su sede en los países desarrollados.

De las empresas que se encargan de la industria confitera, de elaborar el cacao adquirido en grano o semiprocesado, en chocolates para su venta final, «tan solo seis de estas empresas multinacionales acaparan en torno al 80% del mercado: tres de ellas son estadounidenses: Mars, Hershey y Kraft / Philips Morris (propietaria de marcas como Suchard y Côte d'Or, que recientemente ha cambiado de nombre, denominándose ahora Altria); y otras tres europeas: Nestlé (Suiza), Cadbury Schweppes (Reino Unido) y Ferrero (Italia)»,<sup>23</sup> lo que explica en gran medida por qué EUA y Europa son los mayores importadores de cacao en grano y semielaborado en el mercado internacional. Estas transnacionales responsables de la comercialización y transformación del grano a nivel mundial poseen poder político para erigir políticas comerciales a nivel internacional con el objetivo de que les sean favorables. Estas transnacionales y multinacionales pertenecen a fuertes grupos de lobby que ejercen presión en el ámbito político a favor de los intereses de la industria:

Altria junto con Kraft, Mars y Nestlé son miembros de aquellos grupos de lobby que defienden la liberalización de los mercados para poder hacer entrar los productos de sus empresas sin intervenciones estatales, como por ejemplo el ICC (Cámara Internacional del Comercio) y USCIB (Consejo de los Estados Unidos para los Negocios Internacionales). Nestlé también pertenece a grupos como el WBCSD (Consejo Mundial sobre el Desarrollo Sostenible) y el ERTB (Mesa Redonda Europea de Industriales).<sup>24</sup>

23. Observatorio de Corporaciones Transnacionales, *Boletín 9: las transnacionales del sector del cacao*, p. 10.

24. *Ibidem*, p. 34.

## 5. ORGANIZACIONES RELACIONADAS CON LA ACTIVIDAD CACAOTERA

En el ámbito internacional, existen varias organizaciones relacionadas con la actividad del cacao, la más importante es la Organización Internacional del Cacao (ICCO), por la concentración de la producción, exportación e importación a nivel mundial dada entre sus países miembros. Por ejemplo, la producción de los países exportadores miembros de la ICCO, de 1990 a 2003, representa el 81,64% del total mundial de producción de cacao. La ICCO, considerada como un Organismo Internacional de Producto Básico (OIPB) para el cacao por el Fondo Común para los Productos Básicos (FCPB), fue creada en 1973 auspiciada por las Naciones Unidas:

Para administrar las disposiciones del Convenio Internacional del Cacao, 1972, y de los Convenios posteriores de 1975, 1980, 1986, 1993 y 2001 [...] Tiene como objetivo primario fomentar la colaboración internacional en temas relacionados del cacao, actuando como foro de alcance mundial, contribuyendo a la estabilización del mercado y al abastecimiento asegurado a precios razonables, promoviendo la transparencia del mercado del cacao y fomentando la investigación científica y el desarrollo.<sup>25</sup>

Los Convenios Internacionales de Productos Básicos nacieron a inicios del período de posguerra, caracterizados por políticas comerciales encaminadas al libre comercio y bajo el principio de no discriminación comercial (Carta de La Habana de 1948). En la Carta de La Habana se reconocían las dificultades a que se enfrentaban algunos productos básicos (productos primarios, excluyendo al petróleo), al mismo tiempo que se aprobaba la utilización de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos (CIPB) para minimizar los efectos de los conflictos que persistían sobre estos.

Los Convenios Internacionales básicamente se convirtieron en instrumentos para lograr el ajuste y la estabilización de los precios de productos básicos, y el equilibrio entre la producción y el consumo, cuando la «mano invisible» del mercado no funcionara. Para esto se utilizaban reservas de estabilización y cuotas de exportación, que son medidas dirigidas a regular o eliminar el exceso de oferta en determinados mercados.

En 1964, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo UNCTAD, en las políticas internacionales sobre los productos

25. Organización Internacional del Cacao (ICCO), *Informe anual 2003/2004*, Londres, Organización Internacional del Cacao, 2005, p. 5.

básicos, se vinculan a éstos con las necesidades de desarrollo de los países del Tercer Mundo. En 1976 se da el Programa Integrado para los Productos Básicos (PIPB), en el que se preveía acuerdos para estabilizar los precios de los productos básicos de los países en desarrollo y así evitar fluctuaciones excesivas de los precios para lograr que estos sean remunerativos y equitativos tanto para el productor cuanto para el consumidor, respectivamente. Dentro de este marco se establecen negociaciones para fijar un Fondo Común que financie al PIPB. De todos los acuerdos o convenios internacionales para estabilizar los precios de los productos básicos a fines de los '80: café, azúcar, estaño, hierro, caucho natural; el único que no fracasó en su objetivo de estabilizar los precios fue el Convenio Internacional del caucho natural. El fracaso de los distintos convenios internacionales para estabilizar el precio de los productos básicos se debió principalmente a que ninguno de ellos hacía frente a la disminución constante de sus precios. Esta deficiencia causó diferentes interpretaciones sobre la estabilización de los precios. Los exportadores hablaban de estabilizar los precios defendiendo un precio mínimo para soportar la tendencia a la baja de los productos. En cambio los importadores estaban a favor de fijar el precio acorde a la tendencia del mercado (libre mercado). En sí el fracaso de la mayoría de los diferentes Convenios Internacionales para Productos Básicos para la estabilización de sus precios permitió el triunfo del libre mercado.<sup>26</sup>

Entre los miembros de la ICCO se encuentran tanto países productores como importadores (ver anexo 20). La ICCO trabaja además con muchas organizaciones y empresas: organizaciones internacionales y estatales que no incluyen a los países miembros, organizaciones en los países miembros, instituciones de investigación y empresas del sector privado; todas ellas relacionadas con el comercio del cacao.

A nivel nacional, el control de la calidad del cacao para la exportación, el asesoramiento técnico y la investigación tecnológica, son responsabilidad de dos instituciones: Anecacao (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao), y el INIAP (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias). Estas dos organizaciones tienen a su cargo fomentar el cultivo de cacao fino y de aroma en Ecuador. En 2003 se crea el Consejo Consultivo para la Cadena Agroindustrial Cacao y Elaborados, (ver anexo 27), por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), como un instrumento para concertar las actividades de producción, comercialización y exportación entre los sectores público y privado. El Consejo Consultivo, en realidad, como sucede con muchas de las instituciones creadas por organismos gubernamenta-

26. Alfred Maizels, *Dependencia económica respecto de los productos básicos*, pp. 7, 8, 9, 11.

les, en este caso el MAG, solo queda en el papel, pues su accionar real no pasa de ser una simple publicación en el Registro Oficial.

El INIAP (aunque con muchas limitaciones económicas), y Anecacao tienen un papel relevante en la actividad cacaotera en el país. El primero, como una entidad estatal dedicada a la realización de estudios para el desarrollo del sector, realiza investigaciones financiadas por organizaciones internacionales (ICCO, FCPB, entre otros), y nacionales (como Anecacao). El segundo, es un gremio que agrupa a la mayoría de empresas exportadoras de cacao en el país y, a su vez, dichas empresas están conformadas o se nutren de los pequeños agricultores. Los socios de Anecacao desde 1999 hasta 2005, son responsables del 88,64% de las exportaciones de cacao realizadas en este período. El restante 11,36% corresponde a empresas no asociadas a la institución. A continuación veremos una tabla con los principales exportadores de cacao ecuatoriano en el año 2005, socios y no socios de Anecacao.

**Tabla 6. EXPORTADORES DE CACAO ECUATORIANO EXPRESADO EN TONELADAS MÉTRICAS (EQUIVALENTE EN GRANO). 2005**

	<i>tm</i>	<i>Porcentaje de participación</i>
Triairi S.A.	10.700	9,34
Nestlé Ecuador S.A.	9.298	8,11
Colonial Cocoa del Ecuador S.A.	10.839	9,46
Cofina S.A.	10.244	8,94
Fund. Maquita Cushunchic	9.750	8,51
Eximore Cía. Ltda.	2.617	2,28
Inmobiliaria Guangala	7.905	6,90
Osella S.A.	4.123	3,60
Casa Luker del Ecuador	4.070	3,55
Acmansa C.A.	3.624	3,16
Agroxven S.A.	2.456	2,14
Quevexport	4.152	3,62
Exporcafé Cía. Ltda.	4.122	3,60
Infelersa S.A.	5.859	5,11
Ecuacocoa	2.032	1,77
Agro Manobanda Hnos. S.A.	5.053	4,41
Santa Fe Java S.A.	2.499	2,18
<i>Empresas no asociadas a Anecacao</i>	<i>7.804</i>	<i>6,81</i>
Socios de Anecacao con menos de 2000 tm	7.465	6,51
<i>Total</i>	<i>114.613</i>	<i>100,00</i>

Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

## 6. LA PRODUCCIÓN DEL CACAO EN ECUADOR

«Según fuentes históricas, desde principios de 1600 ya habían pequeñas plantaciones de cacao a orillas del río Guayas y se expandieron a orillas de sus afluentes el Daule y el Babahoyo, ríos arriba, lo cual originó el nombre de cacao «Arriba» en el mercado internacional»<sup>27</sup> y nacional.

Para Ecuador desde la mitad del siglo XIX y principios del siglo XX (período del auge cacaotero), el cacao era su principal rubro de exportación. Ya desde 1852 hasta 1869 representaba más de la mitad de las exportaciones ecuatorianas, 57,8%. A finales del mismo siglo su importancia frente al total de las exportaciones ecuatorianas fue incrementándose. Desde 1910 hasta 1922 llegaron a representar el 67,7% del total de las exportaciones ecuatorianas. Ecuador fue el primer productor mundial de cacao, en 1894 producía el 28,34%, seguido de las colonias africanas británicas con el 24,3%. Para la primera década del siglo XX, Ecuador dejó de ser el principal productor mundial, solo cubría alrededor del 17% del total mundial pues las colonias africanas-británicas ya lo superaban, con el 29% de la producción mundial. En el período de auge del cacao, los comercializadores llevaban el mayor porcentaje de ganancias. El precio local del cacao en Ecuador era fijado en relación con el precio establecido en el Mincing Lane Sale Room en Londres, donde fluctuaba ente 56 y 60 sucres el quintal. A nivel local se lo cotizaba al cacao entre 20 y 24 sucres el quintal, la diferencia con el precio internacional era absorbida por los diferentes agentes comerciales que operaban en el mercado mundial; locales, europeos o norteamericanos. De los 56 sucres (precio final) que se cotizaba un quintal en Londres, el 40,79% (22,84 sucres) era absorbido por los comercializadores, el 13,14% (7,36 sucres) estaban destinados a impuestos fiscales, el 37,50% (21 sucres) iban a parar a manos de los propietarios y trabajadores de las fincas, y el 8,57% (4,80 sucres) lo absorbían los costos de transporte y manipulación internacional.<sup>28</sup>

El auge cacaotero permitió la inserción del Ecuador en la economía mundial, pero como proveedor de materia prima, a la vez que estimuló el desarrollo de otras actividades que se daban en su entorno. Entre ellas se pueden

27. Jorge Soria, «Breve historia del cultivo de cacao en el Ecuador: origen del cultivo y exportación en América tropical», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Panorama de la cadena*, Quito, Proyecto SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG, 2001. [http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia\\_cacao.htm](http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia_cacao.htm)

28. Manuel Chiriboga, «Auge y crisis de una economía agroexportadora: el período cacaotero», en Enrique Ayala Mora, edit., *Nueva Historia del Ecuador*, vol. 9: *Época republicana III*, Quito, Corporación Editora Nacional / Grijalbo, 1990, pp. 84, 101, 107, cuadro 3.

citar el inicio de la actividad bancaria en el país, el aumento de las importaciones de bienes suntuarios, el envío de dinero a las principales ciudades europeas donde residían las familias de los grandes cacaoteros, migraciones internas Sierra-Costa de la fuerza laboral, y el surgimiento de una burguesía dominante en el país representada por un pequeño grupo de familias guayaquileñas dueñas de grandes extensiones de tierras de producción cacaotera, su comercialización e incluso de las actividades bancarias y de importación. La Revolución Liberal, 1895, para algunos historiadores, permitió el fortalecimiento de estas élites de poder de la Costa, a través de cambios en las políticas estatales del nuevo Estado liberal, tendientes a favorecer la economía agroexportadora. Este pequeño grupo dominaba y tenía injerencia sobre las políticas estatales, haciendo que Guayaquil fuese el centro de atención del Estado, consiguiendo siempre mejorar la infraestructura de este sector del país.

El negocio del cacao a nivel interno era un monopolio. A nivel internacional también lo era, pues ya existían grandes empresas procesadoras de chocolate y especuladores, especialmente europeos y norteamericanos. El auge cacaotero, en sí, no produjo desarrollo nacional, por el contrario impidió iniciativas para el desarrollo industrial, se aplicaron políticas estatales destinadas a favorecer al sector Costa (grupos de poder), produciéndose un abandono total de otras regiones del país.

El auge cacaotero ocasionó que muchos productos que se podían producir internamente como el caso del arroz, fuera importado de China. La inexistencia de políticas proteccionistas, el constante flujo de comercio con los países receptores de cacao ecuatoriano, la inexistencia de vías de comunicación que conectaran la Sierra con la Costa, hicieron que esta última importe además muchos otros productos que no producía pero que la región Sierra sí lo hacía. La caída de los precios a nivel internacional por la sobreproducción propiciada por el aumento de la producción de los países y colonias británicas en África, la Primera Guerra Mundial, las enfermedades de la Escoba de la Bruja y la Monilla (de 1915 a 1920), la Gran Depresión Mundial (viernes negro) en 1929, el aumento de la producción de los países y colonias británicas en África, incidieron para que el cacao deje de ser el principal rubro de ingresos por exportaciones para el Ecuador. La mayoría de las plantaciones de los grandes propietarios fueron abandonadas y en algunos casos compradas por pequeños campesinos.

La participación de la producción del cacao, según el Banco central del Ecuador, como porcentaje del PIB agropecuario y PIB total en el año 2004 y 2005 (previsto) fue de: 5,33 y 0,33%, de 6,69 y 0,40% respectivamente, que pareciera no significa mucho para el total de la economía ecuatoriana, pero para la población que se dedica a esta actividad es vital. Las exportaciones de cacao en grano en 2004 ocuparon el noveno lugar del total de las exportacio-

nes ecuatorianas, por debajo de otros productos como petróleo, banano, camarón, rosas. Con un ingreso de US \$ 102.364.800 FOB por cacao en grano –inferior al banano con un total de US \$ 984.962.500 FOB–. Su participación fue del 1,35% del total exportado. Igual contexto se da en 2005 representando el 1,01% de lo exportado por Ecuador en ese año, ocupando la novena posición y con un ingreso de US \$ 103.108.490 FOB. Para lo que va del año 2006 la situación no varía, su ubicación sigue siendo la misma.

En el último censo agropecuario se contabilizaron 96.829 Unidades de Producción Agropecuaria (UPAS) de cacao (en 58.466 UPAS, equivalentes a 243.146 ha el cacao aparece como cultivo solo y en 191.272 ha como cultivo asociado). La distribución porcentual de la superficie de cacao por provincias se encuentra repartida en los siguientes proporciones: Los Ríos abarca el 24,1%, Guayas el 21,08% y Manabí el 21,63%, en tanto que las provincias de Esmeraldas y El Oro participan con el 10,09 y 7,62%, respectivamente.<sup>29</sup> El resto se encuentra distribuido en otras provincias del callejón interandino como son: Pichincha, Cotopaxi, Bolívar, Chimborazo, Cañar, Azuay y la Amazonía (ver anexo 21).

Alrededor de 97.000 familias se encuentran vinculadas directamente a la actividad cacaotera; si tomamos en cuenta que en cada unidad productiva existen al menos cinco miembros por familia, da como resultado que alrededor de 500.000 personas son beneficiadas por la producción y exportación de cacao: miles de trabajadores agrícolas, así como miles de personas se encuentran dentro del proceso de comercialización y representan el 12% de la Población Económicamente Activa (PEA) agrícola y el 4% aproximadamente de la PEA total.<sup>30</sup>

En la cadena de comercialización interna intervienen productores, intermediarios, exportadores e industrias locales. Los productores son «pequeños y medianos, los pequeños productores tienen una superficie de la finca inferior a 10 ha, que representan el 54% de las unidades de producción y los medianos productores con una superficie de la finca de entre 11 y 50 ha que representan el 33% de las explotaciones agrícolas»;<sup>31</sup> el resto corresponde a superficies mayores a 50 ha. Los intermediarios se abastecen de los pequeños productores, y al mismo tiempo abastecen a los exportadores de cacao en gra-

29. SICA, «Distribución porcentual de la superficie de cacao por provincias», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Panorama de la cadena*. <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/distriprovcaaco.htm>

30. SICA, «Historia e importancia de la cadena del cacao en el Ecuador», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Panorama de la cadena*. <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/importanciacadencacao05.htm>

31. Anecacao, *Origen del cacao en el Ecuador*. <http://www.anecacao.com/espanol/espanol.htm>

no, y a la industria local para su transformación, ya sea para el mercado interno o externo (ver anexo 22).

«La producción de cacao fino y de aroma se encuentra en un 70% en manos de los pequeños agricultores»,<sup>32</sup> lo que se convierte en una ventaja, desde el punto de vista ecológico, puesto que al carecer de recursos, la producción de los pequeños agricultores es considerada como un producto ecológico debido a la muy limitada utilización de agroquímicos sustituidos por técnicas de poda fitosanitarias y para controlar la maleza con una única herramienta para esta labor el *machete*. La producción del cacao de la variedad *ordinario* está en manos de grupos empresariales de mano de obra intensiva que se manejan por estándares de producción y no de calidad, y representa el 2,5% de las tierras cultivadas.<sup>33</sup>

Todos los productos del cacao ya sea en grano o elaborados deben obtener el certificado de calidad de exportación, basado en las normas INEN 176 y 177, que es emitido por la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao. (Acuerdo Ministerial No. 287, publicado en el Registro Oficial 353 de 22 de julio de 1998). Anecacao es una institución que agrupa a exportadores de cacao en grano y elaborados de cacao en Ecuador, que trabaja con la ICCO (incluso en 2005, Anecacao por intermedio de su presidente obtuvo la primera vicepresidencia del Consejo Ejecutivo de la ICCO), como una institución de país miembro, como es el caso de Ecuador.

Su función está orientada, de acuerdo con su misión, a fortalecer al sector exportador ecuatoriano, buscando la eficiencia en la producción, propulsando la competitividad internacional del sector, estimulando la transparencia entre productor y exportador, buscando precios justos para los productores y su capacitación constante, brindando algunos servicios para productores y exportadores en la cadena productiva del cacao como información de mercados, emisión de certificados de calidad, promoción de calidad, y financiando estudios para el mejoramiento de la productividad del cacao ecuatoriano. Un objetivo es tratar, lo enfatizan, de reestablecer el prestigio de Ecuador como exportador de cacao fino y de aroma. Es una institución que opera dentro de la cadena de comercialización interna (anexo 22), que regula toda exportación de cacao en grano o elaborado que realiza el Ecuador. Su creación, viabilizó reemplazar a la Bolsa de Productos (organismo que regulaba las ex-

32. Extraído de entrevista realizada al presidente de la Fundación Maquita Cushunchic, P. Graciano Mason, Quito, octubre 2005.

33. *Estudio de la experiencia de la UNOACE en la cadena de cacao en el Ecuador*, 2005. [http://63.247.91.42/~alia2029//components/com\\_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==](http://63.247.91.42/~alia2029//components/com_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==).

portaciones de cacao). Su financiamiento proviene del cobro del 0,8% de las exportaciones FOB de cacao: en grano (0,47%) e industrializado (0,33%).

Del volumen total de las exportaciones ecuatorianas de cacao en toneladas métricas, en 2005, el 75% corresponde a exportaciones de cacao en grano, y de este porcentaje el 94% corresponde a variedades de cacao consideradas como fino y de aroma. El 25% (equivalente en grano), corresponde a productos elaborados: manteca, polvo, licor y torta, que siguen siendo materias primas a nivel internacional y no industrializadas como se considera (ver tabla 7 y anexo 23).

En lo que va de 2006 la situación no ha variado mucho, el 80% del total exportado corresponde de igual manera al producto en grano, de este porcentaje el 98% pertenece a variedades fino y de aroma: donde el 40,76% del total es de la variedad ASE (principal destino mercado estadounidense), y el 57,33% es de la variedad ASS y ASSS y su mayor destino es el mercado europeo.

Del total de las exportaciones de cacao en grano de Ecuador realizadas en 2005, las importaciones estadounidenses representaron el 39% del total de las toneladas métricas expedidas en ese año, convirtiéndose en el principal mercado para el cacao ecuatoriano (al igual que en otros años y en otros productos primarios). El segundo mercado de destino fue el alemán con una participación del 15% del total exportado. Es obvio que el mercado estadounidense, en sí, es el principal destino del cacao ecuatoriano, pero en conjunto el mercado de la comunidad europea lo supera.

La demanda del mercado norteamericano desde 1999 hasta 2005 ha sido mayor que cualquiera de otro país, pero ha sido inestable también, y se ha ubicado por debajo de la demanda de los países europeos en su conjunto; su promedio anual de crecimiento es de -3,18%, muy diferente al promedio anual de crecimiento de la demanda de la Unión Europea que ha sido de 13,13%.

La importancia del mercado europeo viene desde años atrás, desde 2001, convirtiéndolo en el principal importador de cacao ecuatoriano. Por ejemplo, en 2005, las importaciones europeas de cacao ecuatoriano representaron el 40,28%, mientras que las norteamericanas (incluido Estados Unidos) equivalieron al 30,46%; idéntica situación en lo que va de 2006 (abril) 45% frente a 29%, respectivamente (ver anexo 24). Desde 1999 hasta 2005, los países europeos han importado el 44% del cacao en grano ecuatoriano, Estados Unidos importó un 38% del total de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano (ver anexo 25).

En la tabla 8 se puede observar que los mercados con un amplio margen de crecimiento de 1999 a 2005, por encima del europeo y estadounidense, son el asiático (especialmente Japón con 30.544 de las 37.189 tm impor-

Tabla 7. EXPORTACIONES DE CACAO EN GRANO Y ELABORADOS (EQUIVALENTE EN GRANO).  
1999-2006 tm

Cantidad	1999	Estim. %	2000	Estim. %	2001	Estim. %	2002	Estim. %	2003	Estim. %	2004	Estim. %	2005	Estim. %	2006	Estim. %
ASE	43,455	65.72	22,165	42,60	25,142	45,68	27,114	47,26	28,591	39,18	31,965	40,43	30,631	35,74	9,682	40,76
ASN		0,00	248	0,48	212	0,39	25	0,04	124	0,17	86	0,11				
ASS	13,149	19,89	15,211	29,23	18,319	33,28	20,058	34,96	32,515	44,55	33,101	41,87	36,042	42,05	9,127	38,42
ASSPS	75	0,11	25	0,05	11	0,02		0,00	32	0,04	175	0,22	255	0,30		
ASSS	9,444	14,28	14,382	27,64	11,358	20,63	10,176	17,74	11,717	16,06	11,437	14,47	13,784	16,08	4,492	18,91
CCN-51											2295	2,90	4991	5,82	449	1,89
<i>Total en grano</i>	<i>66,123</i>	<i>66,33</i>	<i>52,032</i>	<i>59,02</i>	<i>55,043</i>	<i>71,74</i>	<i>57,373</i>	<i>77,64</i>	<i>72,979</i>	<i>75,94</i>	<i>79,058</i>	<i>75,98</i>	<i>85,703</i>	<i>74,78</i>	<i>23,750</i>	<i>79,84</i>
Licor	9,368	27,91	5,763	15,95	5,385	24,83	5,837	35,32	4,346	18,79	3,653	14,61	3,423	11,84	1,228	20,48
Mantecca	12,051	35,90	14,909	41,27	7,809	36,01	4,836	29,26	8,302	35,90	10,144	40,58	12,393	42,87	2,147	35,80
Polvo	5,357	15,96	5,949	16,47	4,835	22,30	3,752	22,70	4,616	19,96	5,983	23,94	10,201	35,29	1,654	27,58
Torta	6,795	20,24	9,501	26,30	3,654	16,85	2,102	12,72	5,861	25,34	5,216	20,87	2,893	10,01	967	16,12
<i>Total industrial</i>	<i>33,571</i>	<i>33,67</i>	<i>36,122</i>	<i>40,98</i>	<i>21,684</i>	<i>28,26</i>	<i>16,526</i>	<i>22,36</i>	<i>23,125</i>	<i>24,06</i>	<i>24,996</i>	<i>24,02</i>	<i>28,910</i>	<i>25,22</i>	<i>5,996</i>	<i>20,15</i>
<i>Total general</i>	<i>99,694</i>	<i>100</i>	<i>88,154</i>	<i>100</i>	<i>76,727</i>	<i>100</i>	<i>73,899</i>	<i>100</i>	<i>96,104</i>	<i>100</i>	<i>104,054</i>	<i>100</i>	<i>114,613</i>	<i>100</i>	<i>29,746</i>	<i>100</i>

Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

**Tabla 8. EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO POR CONTINENTE DE DESTINO, EXPRESADO EN TONELADAS MÉTRICAS (EQUIVALENTE EN GRANO)**

<i>Países</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>Crecimiento promedio de 1999 a 2005</i>	<i>Promedio anual de crecimiento</i>
África							50		
Asia	3.831	6.254	3.651	5.231	5.642	6.874	7.852	104,96%	18,14%
Centroamérica	2.359	2.929	629	719	1.755	4.317	8.882	276,52%	59,29%
Europa del este	593	259	280	277	881	352	72	-87,86%	4,86%
Norteamérica	50.767	33.335	32.050	24.355	33.782	38.072	34.915	-31,23%	-3,18%
Oceanía	748	731	668	690	878	1.090	856	14,44%	3,72%
Sudamérica	16.979	13.400	8.081	13.319	8.652	12.546	15.890	-6,41%	6,78%
Unión Europea	24.416	31.246	31.368	29.309	44.515	39.956	46.097	88,80%	13,13%
<i>Total</i>	<i>99.693</i>	<i>88.154</i>	<i>76.727</i>	<i>73.900</i>	<i>96.105</i>	<i>103.207</i>	<i>114.614</i>		

Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

tadas por Asia (13/09/05)), y el centroamericano; aunque en volumen están muy lejos de los primeros, lo sobresaliente es la dinámica de su crecimiento.

Este cambio en la demanda de cacao ecuatoriano por el mercado mundial, el aumento de las importaciones europeas de cacao en grano, y la disminución de las importaciones estadounidenses (cuando por tradición la demanda europea se ha dirigido hacia sus ex colonias africanas), se debe a dos factores derivados de un «indicador de consumo global como son las molindas de cacao en grano» (ICCO), que podemos observar en el anexo 26; Europa tiene la mayor cantidad de molindas a nivel mundial, por encima de Estados Unidos, que ha disminuido su cuota de participación desde 2001 al igual que la participación del continente americano en el total.

Los países africanos, por el contrario del continente americano, han aumentado la cantidad de molindas, lo que refleja un leve desarrollo de la industria local africana para procesar el cacao en grano. «Como consecuencia, Costa de Marfil –el mayor productor mundial de cacao en grano– ha sustituido a Alemania desde 1998/99 como tercer elaborador mundial de cacao»;<sup>34</sup> todos estos factores pueden explicar las variaciones de las importaciones de cacao por parte de Europa y EUA respectivamente.

34. Organización Internacional del Cacao, ICCO, *Informe anual 2003/2004*, p. 13.

Es curioso observar también la presencia de países africanos y asiáticos dentro de las estadísticas de exportaciones de cacao ecuatoriano, aunque con valores muy bajos cuando estos dos continentes a nivel mundial son superiores en producción en comparación con las del continente Americano.

La respuesta puede ser que se está utilizando la calidad del cacao Nacional para mezclarlo con el tipo de cacao ordinario más suave que producen los países asiáticos y africanos (Ghana, Nigeria, Togo), «para aprovechar los aromas especiales del cacao fino y de aroma. [...] El penetrante sabor ‘Arriba’ es una excepción ya que tiene bastante fuerza para dominar sobre todos otros orígenes»<sup>35</sup> de cacao. Todo esto para cubrir la demanda de mercados especializados a un costo menor, mediante la mezcla de cacao fino y de aroma con cacao ordinario.

## 7. INICIATIVAS PARA REVITALIZAR LA IMPORTANCIA DEL CACAO FINO Y DE AROMA EN ECUADOR

El cacao ecuatoriano es reconocido a nivel internacional por su aroma y sabor, de ahí su prestigio entre las principales industrias internacionales transformadoras de cacao. Este reconocimiento le permite a Ecuador ser competitivo en calidad, mas no en productividad. Los países africanos son los mayores productores mundiales de cacao a nivel mundial, se han especializado en el *rendimiento* y no en el *atributo* de su producto.

La importancia de la calidad del cultivo de cacao fino y de aroma en Ecuador, la diferencia de precio en comparación con el cacao ordinario, siempre ha estado presente tanto en organizaciones nacionales y extranjeras, asociaciones de pequeños productores, gremios privados y públicos. Por ello, existen algunas iniciativas para potenciar la jerarquía del cacao fino y de aroma en el país, dirigida para los pequeños productores, buscando mejorar su organización, brindando asesoría técnica y financiando algunos estudios, entre sus objetivos está mejorar la producción en el país. Entre algunas de las iniciativas podemos citar:

El proyecto ECU-B7-3010/93/176, para la reactivación de la producción y mejora de la calidad del cacao tipo «Nacional» en Ecuador; establecido mediante Convenio con la Unión Europea, el gobierno de Francia y el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, empezó en 1995 y finalizó en 2000. Tuvo como objetivo principal el relanzamiento del cacao aromático

35. Anecacao, *Origen del cacao en el Ecuador*. <http://www.anecacao.com/espanol/espanol.htm>

en Ecuador, con la finalidad de aumentar los ingresos de los pequeños agricultores, a través de una mejor organización de los productores, el otorgamiento de asesoría técnica para todo el proceso productivo y de comercialización. La variedad considerada dentro del proyecto es el cacao SNA (Selección Nacional Arriba), proveniente únicamente del cacao tipo *Nacional*, y no la variedad CCN51 u *ordinario*.

Los principales participantes de este proyecto en Ecuador son: ANE-CACAO (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao), INIAP (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias), FEDECADE (Federación de Cacaoteros del Ecuador), APROCAFA (Asociación de Productores de Cacao Fino y de Aroma), Ministerio de Relaciones Exteriores. En Europa los principales participantes fueron CIRAD (Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agronómica para el Desarrollo) y ARCOTRASS (Regionalentwicklung und Soziale Dienstleistungen GMBH).

A partir de este proyecto, la Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador, UNOCACE (aprobada mediante Acuerdo Ministerial No. 062, del 2 de febrero de 1999), organizó un grupo de pequeños productores siguiendo los lineamientos del proyecto financiado y asesorado técnicamente por la Unión Europea. El 70% del grupo de los productores ha logrado comercializar un producto de calidad a través de la UNOCACE al mercado europeo exportando alrededor de 2.000 tm, de las cuales el 10% se utilizaron en fórmulas básicas de chocolate procesadas en las molindas europeas.<sup>36</sup>

La UNOCACE es un organización de segundo grado que se encarga de exportar el cacao de sus 950 productores que poseen cacao fino y de aroma tipo *Nacional* o *Arriba*, además de cacao con certificación orgánica. Está formada por 17 organizaciones de base. El papel de la UNOCACE es encargarse de las ventas en el mercado internacional.

En 2001 la UNOCACE inició su relación comercial con la empresa francesa de elaborados de cacao KAOKA (que es parte de la transnacional Cémoi, una de las cinco empresas que maneja el negocio de la comercialización y procesamiento del cacao en grano con un 6% de la participación mundial). KAOKA subcontrata una fábrica elaborados en España y comercializa un chocolate orgánico con el nombre comercial la *pepa de oro Ecuador* en el mercado francés.

El Programa de cacao CIRAD (que es un organización científica francesa, especializada en investigación agrícola para regiones tropicales y sub-

36. SICA, «Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador, Unocace», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Reportes especiales y estudios estratégicos de cacao*, Quito, Proyecto SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG, 2001. <http://www.Sica.Gov.Ec/Cadenas/Cacao/Docs/Unocace.Htm>

tropicales del mundo), tiene entre sus objetivos el desarrollo y la intensificación del cultivo y manutención de las áreas existentes, gracias a la demanda de la industria chocolatera y la necesidad de conservación de la selva tropical, lo que se obtiene a través de la plantación de árboles de las variedades de cacao fino, así como el asesoramiento técnico para el manejo de enfermedades y el óptimo seguimiento que se debe realizar en la poscosecha por parte de los pequeños agricultores debidamente asociados. CIRAD fue uno de los participantes europeos del proyecto ECU-B7-3010/93/176.<sup>37</sup>

CIRAD actualmente se encuentra realizando un estudio denominado «Origen de clones y caracterización de terruños de cacao», desarrollando para este fin una serie de investigaciones nuevas sobre el reconocimiento de orígenes de cacao con el objetivo de establecer y reconocer cuál es el origen genético del cacao fino y de aroma. Dicho estudio se efectúa en dos países de América del Sur reconocidos por la originalidad de su producción en la que destacan sus perfiles aromáticos.

Este reconocimiento, buscado por numerosos industriales del sector, principalmente las industrias chocolateras, se enmarca en la creciente preocupación por garantizar una mejor trazabilidad del cacao habida cuenta del gran número de productores y orígenes disponibles en el mercado y de la fuerte segmentación de éste.

En 2005 el CIRAD participa en el proyecto de investigación europeo SINERGI (Strengthening International Research on Geographical Indications), coordinado por el INRA (Instituto Nacional de Investigación Agronómica) de Francia. A partir de estudios de casos internacionales este proyecto fija las condiciones de reconocimiento y el papel de los productos agropecuarios específicos asociados a un origen geográfico.

El proyecto estudia la diversidad de demandas actualmente existentes en el mundo relativas a la promoción de las indicaciones geográficas.<sup>38</sup> Todas estas investigaciones son realizadas con el fin de establecer los orígenes de alimentos importados en la Comunidad Europea, con el fin de obtener mejores desempeños en temas de seguridad alimentaria y sanitaria (Reglamento 178/2002; DO L031 del 01/02/2002 de la Comunidad Europea).

La ICCO, como Organismo Internacional de Producto Básico para el cacao, reconocido por el Fondo Común para los Productos Básicos, también

37. SICA, «Programa de cacao CIRAD», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Reportes especiales y estudios estratégicos de cacao*, Quito, Proyecto SICA (Sistema de MAG, 2001. [http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/cafe%20y%20cacao-programa\\_cacao.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/cafe%20y%20cacao-programa_cacao.htm)

38. CIRAD, «Indicaciones geográficas para los productos tropicales», en *Boletín de información sobre transferencia tecnológica*, No. 2, Montpellier, Dirección de Innovación de la comunicación, 2005. [http://www.cirad.fr/fr/prest\\_produit/pdf/vip/vip2\\_es.pdf](http://www.cirad.fr/fr/prest_produit/pdf/vip/vip2_es.pdf)

ha tomado algunas iniciativas en la búsqueda de la diferenciación de los cacaos finos y de aroma. En colaboración y con la ayuda de otras instituciones y del sector privado ha prestado su apoyo activo a varios proyectos destinados a fomentar una *economía cacaotera sostenible*.<sup>39</sup>

Un proyecto, que se encuentra en ejecución, denominado *Estudio de los parámetros químicos, físicos y organolépticos para determinar la diferencia entre el cacao fino y ordinario*, considerado por la ICCO como un proyecto que representa una actividad de naturaleza muy distinta a la destinada a asegurar la sostenibilidad de los cacaos de mayor calidad del mundo. Este proyecto, se encuentra en ejecución y:

Es desarrollado por el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) de Ecuador, y cuenta con la participación de Ecuador, Papua Nueva Guinea, Trinidad y Tobago y Venezuela (principales productores de cacao fino y de aroma a nivel mundial). El proyecto tiene como objetivo desarrollar la capacidad de todos los participantes en la producción y el comercio del cacao para distinguir de forma adecuada entre el cacao ordinario y el cacao fino o de aroma, mejorando así la comercialización de este último [...]. El proyecto también ha conseguido sensibilizar a los cacaocultores respecto a la necesidad de mantener buenas prácticas de poscosecha con el fin de proteger la reputación del cacao fino o de aroma producido en sus países.<sup>40</sup>

La realización en marzo de 2004 del Primer Foro Nacional de la Cadena del Cacao, para la búsqueda de soluciones a la problemática de la cadena del cacao ecuatoriano (baja productividad y rentabilidad, mezcla de cacao fino y de aroma con ordinario, mal manejo poscosecha del cacao nacional, mercados alternativos para el cacao nacional, débil asistencia del Estado, falta de crédito para pequeños productores, entre los más importantes). El objetivo es analizar los problemas fundamentales de la cadena y redefinir una estrategia consensuada para mejorar la competitividad del sector y crear una cadena de valor. Se planteó como objetivo organizar la cadena de cacao fino y de aroma, puesto que se considera que es una oportunidad para el país. Este primer Foro Nacional de Cacao fue promovido organismos como el MAG, el Consejo Consultivo del Cacao, ANECACAO, UNOCACE, FEDECADE,

39. La búsqueda de la sostenibilidad económica y medioambiental se da en cuatro ejes dentro de la actividad mundial cacaotera: «producción sostenible de cacao», «precios remunerativos para los cacaocultores», «seguridad alimentaria», «el impacto del consumo de cacao y chocolate sobre la salud y la nutrición». Esta búsqueda es llevada a cabo por un grupo mundial, compuesto por una amplia gama de entidades (entre ellas la ICCO) interesadas en el sector cacaotero, que financian estudios, los difunden, capacitan entre otras. ICCO, *Informe anual 2003/2004*, p. 15.

40. ICCO, *ibidem*, pp. 17-18.

PRONORTE (Proyecto de Generación de Ingresos y Empleo para la Frontera Norte del Ecuador), UDENOR (Unidad de Desarrollo Norte), INIAP, CORPEI, IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura), FECD (Fondo Ecuatoriano Canadiense de Desarrollo), y GTZ (Cooperación Técnica Alemana).

La aprobación del Fondo Multilateral de Inversiones (fondo autónomo administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo BID), en este año, que es una donación para financiar un programa destinado a promover la competitividad del cacao de alta calidad de Ecuador. El proyecto promoverá mayor cooperación entre los negocios de la cadena de producción de cacao, la adecuación de la oferta y la especialización de la cadena, el acceso competitivo a los mercados internacionales y la diseminación de los resultados. Este programa tiene como participantes y donantes para la ejecución del mismo, dentro del país, a la Asociación Ecuatoriana de Exportadores de Cacao (ANECACAO), y a la Corporación Ecuatoriana de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). La Agencia de Cooperación Técnica de Alemania (GTZ), y otros donantes contribuirán con los fondos de contraparte. Se calcula que se beneficiarán 1.000 productores de cacao, 25 asociaciones, capacitadores, delegados de productores, acopiadores, exportadores y dos entidades de segundo piso como son la Federación de Cacaoteros del Ecuador (FEDECADE), y la Unión de Cooperativas Cacaoteras del Ecuador (UNOCACE).

Una iniciativa para evitar que la ICCO reduzca la consideración del 75% de la producción de cacao ecuatoriano como fino y de aroma al 50%, es el Acuerdo Ministerial 060 del MAG publicado en el Registro Oficial No. 69 (27 de julio de 2005); el mismo que dispone que no se mezcle en ningún porcentaje al cacao fino y de aroma con el ordinario o viceversa, para su exportación, dejando a un lado el 5% por ciento que era permitido antes de este Acuerdo Ministerial. En el mismo año, el cacao ecuatoriano fue declarado, Mediante Acuerdo Ministerial 070 del MAG (1 de agosto 2005 y publicado en el Registro Oficial No. 86 el 22 de agosto de 2005) como **Producto símbolo del Ecuador**. Según personas relacionadas con la actividad cacaotera nacional esta declaración sirve para dar más valor y prestigio internacional al producto.

La visita realizada por expertos chocolateros de Francia, en este año 2006, con la finalidad de preparar un reportaje para la prestigiosa revista especializada «*Chocolat et Confiserie*» leída por los profesionales de la industria chocolatera de Francia. Esta visita fue coordinada por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, conjuntamente con la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO), quienes buscaron darles a los visitantes una visión de la importancia del sector cacaotero para el país.

Ecuador al ser el mayor proveedor de cacao fino y de aroma en el mundo (particularidad en lugar de cantidad), le permite obtener mejores precios de exportación en comparación con otros países productores de cacao. En lo que respecta a la producción mundial de cacao, si bien es cierto el Ecuador representa solamente el 3% del total de la producción, tenemos la ventaja que de ese total, el 75% es considerado como cacao fino y de aroma; lo contrario ocurre con países que tienen una producción alta, como es el caso de Indonesia, que constituye en la actualidad el tercer productor a nivel mundial de cacao con un 13% del total, pero sólo el 5% del mismo es reconocido como cacao fino y de aroma.

## 8. CONSIDERACIONES PARA IMPULSAR UNA DENOMINACIÓN DE ORIGEN PARA EL CACAO ECUATORIANO

En un país como Ecuador, especializado en exportaciones de productos primarios con ventajas comparativas naturales, se pueden desarrollar ventajas competitivas en aspectos donde se aprovechen las particulares que se poseen y que son casi exclusivas dentro del ámbito del comercio internacional. La idea es buscar ser competitivos en mercados donde nuestros productos sean diferenciados de otros similares. «Se debe escoger dónde y cómo competir en base a un análisis de sus capacidades frente a la competencia.»<sup>41</sup>

La estrategia es utilizar la *diferenciación* como instrumento para posicionarse en mercados pequeños y altamente especializados, con productos agrícolas caracterizados por poseer ventajas comparativas y que ostentan un reconocimiento internacional derivado de su calidad y origen, conjugados gracias a factores naturales y humanos presentes en su producción.

El cacao fino y de aroma de Ecuador, también llamado *Nacional o Arriba*, posee el reconocimiento internacional atribuido a su origen (lo que ha hecho que sea demandado por las grandes empresas internacionales especializadas en la elaboración de derivados de cacao finos y de aroma), y que se expresa, también, a través del reconocimiento de la procedencia de la zona productiva del cacao ecuatoriano como materia prima de productos termina-

41. Luis Alonso García Muñoz-Nájar, «El uso de marcas y otros signos distintivos para competir en el mercado», en *Taller de la OMPI sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y Propiedad Industrial*, Río de Janeiro. OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) / INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial de Brasil), 2002, p. 16. [http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio\\_02/pi\\_rio02\\_2.pdf](http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio_02/pi_rio02_2.pdf)

dos en mercados internacionales. KAOKA (Empresa francesa, parte de la transnacional Cémoi, y que realiza importaciones directas sin intermediarios de cacao de la UNOCACE), comercializa chocolates de tipo orgánico con el nombre comercial *la pepa de oro Ecuador*. La empresa Nestlé (segunda empresa exportadora de elaborados de cacao en Ecuador en el año 2005 con algo más del 30% del total de toneladas métricas de cacao industrializado), coloca en todos sus productos de chocolate un sello que especifica que es elaborado con cacao *Arriba* made in Ecuador. Para mercados con tradición de consumo de chocolate de calidad, como el francés y suizo, es importante definir el origen del cacao utilizado para su elaboración (usualmente se abastecen de cacaos procedentes de Trinidad y Tobago, Ecuador, Madagascar, Jamaica Papua Nueva Guinea).

Además, la ICCO reconoce que el 75% del total de la producción ecuatoriana de cacao es considerado como fino y de aroma, lo que lo ubica a Ecuador como el principal proveedor mundial (Ecuador produce algo más del 50% de la producción mundial de mercado de cacao fino y de aroma). Los mercados especializados, como el caso de los cacaos finos y de aroma, son generalmente pequeños (el cacao fino y de aroma significa alrededor del 5% de la producción mundial de cacao), altamente especializados, y donde la variable determinante de compra es la *calidad* y no el *precio*. Todos estos factores externos y características únicas del cacao fino y de aroma de Ecuador reconocidas internacionalmente son características que clasifican al cacao nacional como un *producto altamente diferenciado*.

Al tener un producto reconocido y diferenciado a nivel nacional, es necesario consolidar dicha diferenciación a nivel internacional mediante la comunicación y protección del producto. Uno de los instrumentos utilizados para comunicar y proteger dicha diferenciación son los derechos de propiedad industrial. De acuerdo con los sub regímenes de la propiedad industrial analizados en el segundo capítulo, y ante la realidad de los países en desarrollo especializados en productos primarios, la denominación de origen se convierte en la herramienta jurídica más apropiada para proteger la posible usurpación del reconocimiento internacional de los productos agrícolas autóctonos, en este caso del cacao fino y de aroma ecuatoriano respecto de productos similares de otras procedencias.

Las denominaciones de origen en sí son una estrategia de diferenciación que utiliza un signo distintivo (gráfico), para promocionar productos tradicionales básicos, con historia, asociados con la cultura e identidad de algunos pueblos; esto mejora los precios del producto para la cadena de producción a nivel interno y externo, convirtiendo a la diferenciación de un *activo intangible* en una *ventaja competitiva*. Los beneficios derivados de la implementación de una *denominación de origen* para el cacao fino y de aroma ecua-

toriano beneficiarían directamente a los pequeños productores, a través de una mejora en los precios recibidos por los dueños de aquellas propiedades de subsistencia donde se produce el 70% del cacao fino y de aroma del país.

El precio que se paga por productos protegidos por una denominación de origen se lo denomina «renta de especificidad»,<sup>42</sup> que siempre va a ser mayor al precio de productos similares pero que carecen del reconocimiento internacional por su calidad atribuidos a su origen. Simultáneamente, en el caso del cacao fino y de aroma del Ecuador, este reconocimiento aseguraría que se otorgue el premio por calidad que se concede en el mercado para cacao finos y de aroma, puesto que el compromiso que implicaría la denominación de origen tiene como principal exigencia el mantenimiento de un estándar de calidad riguroso, que evitaría los problemas que se han suscitado por la mezcla de cacao fino y de aroma con cacao ordinario que también exporta Ecuador, y que ha provocado en reiteradas ocasiones la inconformidad de los compradores externos, a tal punto de solicitar a la ICCO que se rebaje al 50% el porcentaje del total de la producción de cacao ecuatoriano reconocido como fino y de aroma. La denominación de origen garantizaría la calidad, y aseguraría que se pague el precio con un premio al cacao fino y de aroma ecuatoriano, además de un adicional que se reconoce a productos en mercados especializados como es el mercado de los cacao finos y de aroma.<sup>43</sup>

Las denominaciones de origen tienen como particularidad atraer la inversión, promover la capacitación e investigación, que en muchos de los casos son financiadas por las propias empresas extranjeras que compran la producción de los productores. Existe también la posibilidad de realizar exportaciones directas cuando se trata de productos diferenciados, ya que el sobreprecio es pagado por las grandes empresas, las cuales incluso pueden pactar precios mayores que el ofrecido por los intermediarios/exportadores. Los intermediarios presentes en la larga cadena de producción nacional de cacao son quienes encarecen el producto, se llevan los mayores porcentajes de ganancia en comparación con los productores solo por el hecho que ellos asumen el riesgo que ocasiona las constantes fluctuaciones del precio internacional del

42. La renta de especificidad es cualitativa, su valoración depende del producto, reconocido por una denominación de origen y del mercado para el cual es demandado.

43. Un claro ejemplo es la sub cadena de producción de la UNOCACE (Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras), que produce un producto diferenciado (productos con certificaciones orgánicas), para un mercado especializado. Los precios obtenidos por los productores en la cadena tradicional de producción de cacao son menores a la de la UNOCACE, esto según la misma empresa, se debe a la larga lista de intermediarios que reducen el precio que pueden recibir los pequeños productores, lo que da como resultado diferencias sustanciales en los precios reconocidos a los productores gracias al sobreprecio pagado en mercados especializados y las posibilidades de realizar exportaciones directas mediante contratos con empresas extranjeras que buscan productos certificados (ver anexo 29).

cacao. Los intermediarios provocan las conocidas mezclas de cacao fino y de aroma con cacao ordinario durante el avance dentro de la cadena, ya que a ellos no les interesa comprar ni vender calidad sino cantidad, siempre buscan aprovisionarse en época de cotizaciones bajas, al igual que las industrias nacionales de elaboración.

Lo interesante y que vale destacar es la cantidad de intermediarios (cinco) que pueden participar en la cadena de producción nacional antes de llegar el cacao a la industria nacional o exportador. El intermediario local cobra un margen de US \$ 5 (por quintal) al productor por utilidades y gastos, el que puede negociar con un intermediario mayorista (2 dólares por quintal le cobra al intermediario local), a exportadores de cacao en grano y a la industria de elaborados. Aunque también puede darse un eslabón más en la cadena si el intermediario local negocia con el intermediario mayorista.<sup>44</sup> Esta larga cadena es fruto, según UNOCACE, de la poca organización de algunos productores.

De ahí que es importante resaltar la asociatividad y organización dentro del funcionamiento de una *denominación de origen*. Puesto que para conseguir el reconocimiento y protección de una denominación de origen es importante que la administración de la misma se la realice a través de una figura administrativa tipo *consejos reguladores*, función que puede ser asumida por las mismas «asociaciones de productores solicitantes»<sup>45</sup> de la protección de la denominación de origen, pero bajo la tutela de administraciones públicas o del Estado. El objetivo de los consejos es ejercer un autocontrol (utilizando numeración, etiquetas, sellos, etc.), que empieza desde la producción, se mantiene durante el proceso de posproducción hasta su comercialización externa. Este autocontrol se lleva a cabo fijando normas (estándares de producción y manejo poscosecha), y controlando su cumplimiento por parte de los mismos productores; todos estos procesos permitirían mantener aquellas características que los llevaron a que dicho producto merezca una protección jurídica bajo los derechos de propiedad industrial.

La meta es evitar que los productos originarios de la zona geográfica delimitada con la *denominación de origen* no cumplan con dichas normas. «La participación de los beneficiarios de la denominación de origen debe ser directa, en cuanto a su administración y supervisión. Son los propios benefi-

44. *Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador*, 2005. [http://63.247.91.42/~alia2029//components/com\\_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==](http://63.247.91.42/~alia2029//components/com_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==).

45. La legislación andina (Artículo 203, Decisión 486, Título XII Régimen Común sobre Propiedad Industrial) establece, que la protección de una denominación de origen, puede ser solicitada por las partes que demuestren tener legítimo interés; personas naturales o jurídicas, que directamente se dediquen a la extracción, producción o elaboración de un determinado producto así como las asociaciones de productores.

ciarios los que deben buscar preservar el origen y la calidad y desarrollar esquemas comerciales con visión empresarial y de mercado.»<sup>46</sup>

En el Ecuador existen algunas asociaciones de productores a nivel local, «fundaciones»<sup>47</sup> que realizan exportaciones con mucho éxito (cuya rentabilidad es cuestionada por algunas empresas exportadoras maximizadoras de beneficios). Estas sociedades están conformadas por pequeños productores que bien pueden cumplir el papel de *consejo regulador* para la administración de una denominación de origen. La organización que posee la Fundación Maquita Cushunchic, su infraestructura, capacidad productiva, su proceso de comercialización interna y externa, así como su objetivo centrado en ayudar al pequeño productor, enmarca los requisitos necesarios para la solicitud de protección para una denominación de origen.

Estos prerrequisitos de calidad impulsan la formación de un puente directo entre producción y exportación (claro ejemplo son la UNOCACE y Maquita Cushunchic, que agrupan a los pequeños agricultores productores de Cacao Fino Aromático y Cacao Orgánico), evitando la presencia de la larga cadena de intermediarios que van desde el productor hasta el exportador, a través del establecimiento de alianzas directas de compras con empresas internacionales especializadas que demandan y transforman el cacao fino y de aroma de Ecuador, por ejemplo: la Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador, UNOCACE, inició su relación comercial con la empresa francesa de elaborados de cacao KAOKA, parte de la transnacional Cémoi, en 2001 para realizar la «exportación directa»,<sup>48</sup> sin intermediarios en la cadena

46. Luis Alonso García Muñoz-Nájar, «Algunos apuntes sobre la protección de las denominaciones de origen en la Comunidad Andina».

47. La Fundación Maquita Cushunchic, una ONG sin fines de lucro, tiene como meta mejorar el ingreso de los pequeños agricultores eliminando la intermediación para mejorar el precio y la calidad del cacao nacional (maneja dos tipos de certificaciones: Comercio Justo y Orgánico). Lo interesante de esta ONG es su sistema de comercialización; centros de acopio propios con infraestructura para un buen manejo de poscosecha, además de su enfoque en la exportación directa con las grandes fábricas de chocolate en los países importadores en Europa (Ferrero, Barry Callebaut). En 2005 exportó 9.750 tm, que representa el 8,51% del total de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano, ubicándose en el cuarto lugar en el país por volumen y precio FOB de exportación. *Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador*, junio 2005.

48. Expertos en el tema de exportaciones de cacao enfatizan que la exportación directa beneficia no solo al pequeño productor, al mismo tiempo beneficia a las empresas extranjeras procesadoras de cacao. La inestabilidad de los precios internacionales en muchas ocasiones provoca que estas empresas se abastezcan de cacao cotizado en ese momento a un precio superior y cuando lo procesan este puede bajar de precio causándoles pérdidas. Una importación directa para estas empresas significa tener materia prima constante sin necesidad de provisionarse de forma excesiva, lo que evita los riesgos por las fluctuaciones internacionales de los precios del cacao en grano.

de comercialización de cacao fino y de aroma orgánico (ver anexo 29).

El manejo del cacao fino y de aroma ecuatoriano reconocido con una denominación de origen a más de transformarse en una ventaja competitiva se convierte también en una herramienta de negociación, puesto que en escenarios de negociación el cacao ecuatoriano se comercializaría también dentro del ámbito de la propiedad intelectual. De una protección mediante una denominación de origen igualmente se beneficiaría la industria nacional de semielaborados, ya que al introducir a su cadena de producción un cacao reconocido y protegido mediante la propiedad industrial como fino y de aroma haría que los precios pagados en el exterior mejoren.

Los beneficios de una denominación de origen son reales, incluso mejorarían los precios de los productos básicos. La UNCTAD menciona como una de las posibles estrategias para subir los precios de los productos básicos a la diversificación de productos. Las denominaciones de origen consolidan una ventaja competitiva para el país en un mercado especializado. Igualmente puede utilizarse como una estrategia para diversificar los mercados de destino, en especial aquellos que reconocen este tipo de protección jurídica.

La indicada estrategia puede enfrentar, en cierta medida, las limitaciones impuestas por la progresividad arancelaria de los países desarrollados a los productos de los países en desarrollo, permitidas por la OMC, y que imposibilitan el ingreso libre a sus mercados de productos elaborados y transformados, ya que éstos buscan que ingrese solo materia prima. La propuesta precedente sería una alternativa real y de mediano plazo (pues sería igual un producto básico pero diferenciado), más aún ante el fracaso previamente anunciado antes del inicio de la sexta Conferencia Ministerial de la OMC, en Hong Kong. Desde las «negociaciones previas» entre los países desarrollados existía ya la negativa de algunos de ellos ante la propuesta de reducción arancelaria –especialmente para productos básicos–, lo que ha sido ratificado durante el avance de las negociaciones mismas. El principal tema de conflicto de la negociación sigue siendo el tema agrícola (acceso a los mercados, y ayudas internas).

A pesar de haber llegado a ciertos acuerdos (incluso sobre los subsidios a la exportación y su eliminación máximo para el año 2013), algo que queda claro para los países en desarrollo y que ha sido la constante durante las negociaciones iniciadas desde hace décadas en el marco GATT-OMC, es que éstos deben otorgar mayores concesiones en materia de liberación comercial a cambio de insignificantes aquiescencias realizadas por los países desarrollados –como la eliminación de los subsidios–. Los países desarrollados utilizan el marco multilateral de la OMC para conseguir que sus grandes y poderosas multinacionales obtengan la protección legal que necesitan para operar en los países en desarrollo.

El sub-régimen de denominaciones de origen carece de un registro multilateral que las proteja a nivel internacional –éste se halla en plena formación como lo anoté anteriormente, dentro del marco multilateral de la OMC–. La débil institucionalidad del país provoca desconfianza en el sector privado externo sobre las certificaciones realizadas por instituciones nacionales (desconfianza que se evidencia en las reiterativas quejas internacionales recibidas por la ICCO sobre la calidad del cacao fino y de aroma negociado y el que se recibe). Esta situación ocasionaría limitaciones para la puesta en marcha de la propuesta.

Una alternativa viable, antes los citados inconvenientes para el establecimiento de una denominación de origen, es aprovechar la credibilidad de FLO-Cert Ltd (encargada de fijar estándares de Comercio Justo, Fair Trade-condiciones laborales), para certificar el origen y características del cacao ecuatoriano; puesto que un sello o certificación de comercio justo no sólo avalla las condiciones laborales sino también la calidad y origen del producto. Este tipo de certificación se ha enfocado y difundido para aquellos productos básicos agrícolas que tienen gran importancia para la economía de la población de los países en desarrollo. Uno de los estándares fijados por FLO es aquel que se aplica a los pequeños productores organizados en cooperativas u otras organizaciones con una estructura democrática, participativa; tipo de organizaciones que bien pueden actuar como consejos reguladores dentro de una denominación de origen. Esta certificación funcionaría como una alternativa a las limitaciones mencionadas, aprovechando su credibilidad –certificando el origen y calidad del cacao Nacional–, reforzando la propuesta ante la acogida de los productos reconocidos por un sello de Comercio Justo por los países europeos.

La idea de una *denominación de origen para el cacao ecuatoriano* se refuerza ante la importancia del mercado europeo para las exportaciones ecuatorianas de cacao, en el año 2005 el 40,28% del total de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano se han dirigido a este continente; el 94% del total del cacao en grano exportado corresponde a variedades consideradas como cacao fino y de aroma (solo el 6% cacao ordinario o clonal), y de ese porcentaje de cacao fino y de aroma exportado el 98% corresponde a la demanda de países europeos. Aproximadamente, en el mismo año, el 51% de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano de la variedad ASSS (variedad que obtiene mayores precios por premio a la calidad, ver tabla 3), se ha dirigido al mercado de los Países Bajos, Alemania, España y Francia, el 49% restante corresponde a la demanda japonesa.

Esta demanda de cacao fino y de aroma se da en Europa porque ella es sede de tres de las seis más grandes empresas multinacionales del mercado del cacao y sus elaborados, se reparten el 80% del mercado de la manufactura y

distribución de la industria confitera como son Nestlé (Suiza), Cadbury Schweppes (Reino Unido), y Ferrero (Italia). También porque el mercado de Europa se caracteriza por un consumo tradicional de cacao fino y de aroma, especialmente de los países de Europa Occidental (Bélgica/Luxemburgo, Francia, Alemania, Italia, Suiza y el Reino Unido), que representan el mercado de consumo más grande para el cacao *fino y de aroma*.<sup>49</sup>

Otro concepto que refuerza una denominación de origen para el cacao Nacional está en el precio que se paga en el mercado europeo (así como en el japonés), que es superior al de otros mercados. Estos países sí reconocen el premio a la calidad por cacaos finos y de aromas. Esta ventaja competitiva se puede consolidar aún más ante las futuras negociaciones de un TLC con el continente europeo, que tiene una cultura de protección para productos agrícolas caracterizados por la calidad atribuida a su origen y factores naturales y humanos, mediante las denominaciones de origen e indicaciones geográficas.

49. ICCO, *Fine and flavour cocoa*. <http://www.icco.org/questions/finecocoa.htm>

# Adendum aclaratorio

Las características propias del cacao fino y de aroma de Ecuador, se constituyen en una ventaja sobre otros tipos de cacaos de otros países e incluso a nivel nacional. Su fama y reconocimiento internacional, siempre han estado presentes en organizaciones de productores, instituciones públicas y sectores productivos, tanto a nivel nacional como internacional. Por ello, en los últimos años existe un creciente número de estudios, simposios, eventos de capacitación, e iniciativas dirigidas a potenciar las ventajas competitivas del cacao fino y de aroma ecuatoriano, y de otros productos –caracterizados por la calidad atribuida a su origen–, a través de los derechos de propiedad intelectual. En tal virtud, debo agregar que durante el proceso de investigación, en el transcurso del año 2005 (hasta octubre), no encontré información alguna sobre iniciativas o estudios relacionados con la protección del cacao fino y de aroma mediante una denominación de origen.

En los registros del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IE-PI) no existe –hasta la actualidad– solicitud alguna para obtener una denominación de origen para el cacao Nacional. Sin embargo, en el transcurso de una revisión bibliográfica adicional realizada en julio de 2006, he encontrado algunos estudios encaminados a proteger al cacao Nacional o Arriba mediante la obtención de una denominación de origen. A continuación presento una breve revisión de dichos estudios, que persiguen el mismo objetivo de mi trabajo.

El documento «Signos distintivos como instrumento para promover el biocomercio. Tema: Cacao Arriba de Ecuador»,<sup>1</sup> corresponde a una iniciativa de preparación de Ecuador (los consultores participantes de cada país prepararon informes preliminares sobre determinados productos de cada uno, para analizar la posibilidad de protegerlos bajo la figura de denominaciones de origen); tales estudios fueron presentados en el taller: *El Uso de Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen o Marcas Colectivas para Promover el Desarrollo Sostenible y el Biocomercio*, realizado en la Sede de la CAN en Lima, el 21 y 22 de noviembre de 2005.

1. Alba Cabrera, *Informe sobre el cacao Arriba de Ecuador*, Quito, noviembre 2005.

Luego de realizado el taller, se preparó un informe sobre el Cacao Arriba de Ecuador, que se anexa al documento preparatorio. En este informe se expresa que el estudio realizado contribuye a la discusión de la factibilidad del uso de signos distintivos, como una forma de promover el biocomercio a través del análisis del cacao Arriba de Ecuador. Este estudio, plantea a las denominaciones de origen, marcas colectivas y de productos, como herramientas para lograr una distinción de productos del biocomercio sustentable, primordial para maximizar la generación y distribución de beneficios entre diferentes empresas y comunidades de los países en desarrollo.

Considera que aquellas características del cacao Nacional propias de la zona (factores naturales, y el conocimiento ancestral de los campesinos), permitirían lograr la declaración de una denominación de origen. Con un papel del Estado –considerado como una ventaja– dentro de su atribución para otorgar, denegar, o suspender las autorizaciones del uso de la denominación, como vigilante y supervisor de la calidad y procesos de producción. Plantea que los resultados se reflejarían en el aumento de los precios de venta que reciba el productor. Resalta al Consejo Consultivo de la Cadena Agroindustrial Cacao y Elaborados, en el que se encuentran agrupados todos los sectores inmersos en la actividad cacaotera, como partícipe junto al Estado de la definición de políticas sectoriales y de interés social.

El informe recomienda varias medidas para promover la declaración de denominación de origen para el Cacao Arriba de Ecuador. Entre ellas, destaca la necesidad de capacitar a los productores sobre signos distintivos; la conformación de una federación nacional de productores de cacao Arriba; la formación de un consejo regulador de la denominación de origen; así como la necesidad de asesoría técnica especializada (intelectual: OMPI-IEPI, y estratégica: promoción y defensa), para poder establecer regulaciones para el control y promoción de la denominación de origen.

Estas recomendaciones las plantea en base a la revisión y análisis de los requisitos establecidos por la legislación nacional e internacional para obtener la declaración de una denominación de origen. También realiza una revisión histórica y actual sobre la importancia del cacao en la economía ecuatoriana, los proyectos existentes, estadísticas, reuniones, instituciones, y la sistematización de los actores relacionados con la política y actividad cacaotera nacional.

Ese documento cita al estudio de factibilidad realizado por el Servicio Holandés de Cooperación al desarrollo SNV denominado «Análisis de la factibilidad de aplicación de una marca de denominación de origen para cacao nacional y café en el Ecuador» (estudio que hace referencia a las organizaciones de productores y comercializadoras de cacao, su potencial y acciones en-

caminadas para consolidar la denominación de origen), como uno de los pasos previos para obtener la declaración de una denominación de origen.

Igualmente describe el marco legal nacional relacionado con la calidad del cacao, citando todos los acuerdos, normas técnicas e instituciones encargadas de hacer cumplir los requisitos de calidad del cacao ecuatoriano; y por último revisa algunas de las experiencias similares en otros países y la del Ecuador sobre denominaciones de origen.

El informe del «taller»<sup>2</sup> generado por la CAN, además de contener las mismas recomendaciones del informe sobre el Cacao Arriba de Ecuador –mencionado en párrafos anteriores–, expresa que en el caso del cacao Arriba de Ecuador no se han identificado concretamente a las personas naturales o jurídicas que puedan presentar la solicitud de denominación de origen, ni los mecanismos necesarios para monitorear el cumplimiento de los procesos específicos por los que se establecería la denominación de origen; aunque pone como ejemplo de avances en el proceso a la UNOCACE, como una organización asociativa de cacao de calidad, capaz de representar, defender y dar servicios a las organizaciones campesinas cacaoteras involucradas en la comercialización asociativa de cacao de calidad; así como la posibilidad de que esta organización pueda solicitar la denominación de origen.

También señala, que una limitante para la reputación del cacao Arriba es la presencia de plantaciones de cacao que no tienen las mismas características del cacao Nacional. Además, recomienda la conformación de una Comisión de Productos, con el apoyo de la CORPEI y la GTZ, como primer paso para iniciar el proceso para obtener una denominación de origen. Considera importante asimismo, involucrar a otros actores y lograr el apoyo político de las instituciones gubernamentales, como IEPI, MAG, MICIP, CORPEI, INIAP, y de otras instituciones no estatales como GTZ, SNV, gobiernos seccionales y locales; con la finalidad de obtener el indispensable apoyo económico e institucional.

El estudio *Diagnóstico para la Formulación del Programa Regional de Biocomercio en la Amazonía: Ecuador*,<sup>3</sup> identifica cuatro sectores claves que considera viables y que involucran a la población de la amazonía. Estos sectores, seleccionados con base en los principios del Biocomercio y la experiencia de la Iniciativa Biocomercio Sostenible Ecuador (IB) son: turismo sos-

2. Comunidad Andina de Naciones, *Informe de taller: el uso de indicaciones geográficas, denominaciones de origen o marcas colectivas para promover el desarrollo sostenible y el biocomercio*, Lima, CAN, noviembre 2005, pp. 4, 9-10.
3. Aracely Salazar, *Diagnóstico para la Formulación del Programa Regional de Biocomercio en la Amazonía: Ecuador*, Quito, Programa Regional de Biocomercio Amazónico, junio 2006, p. 35.

tenible, cacao especial, frutas exóticas y artesanías. Este estudio fue realizado en el marco del Programa regional de Biocomercio Amazónico.

En este trabajo se plantea la idea de lograr el acceso garantizado a mercados especiales del cacao producido en la amazonía mediante una denominación de origen, como una estrategia de promoción; esto permitiría lograr el posicionamiento del cacao amazónico en el mercado internacional. Con ese objetivo se impulsarían las negociaciones indispensables entre la Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA) y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).

# Conclusiones

1. Los regímenes internacionales que permiten el desarrollo de la presente propuesta son considerados como una forma de Gobernanza Global.
2. El régimen internacional de comercio a pesar de ser un sistema parcializado y que causa dificultades para los países menos desarrollados, regula el comercio mundial.
3. El régimen internacional de propiedad intelectual es un espacio de regulación de gestión donde operan la propiedad industrial y los derechos de autor. Además, es un régimen inacabado que ha servido como herramienta para favorecer preferentemente a los países desarrollados.
4. Los países en desarrollo como Ecuador que se han especializado a lo largo de los años en productos primarios –un segmento declinante del comercio mundial– asumen la desventaja de que dichos productos son cada vez más susceptibles de la caída de los términos de intercambio.
5. En la confluencia del régimen internacional de comercio y régimen internacional de propiedad intelectual se sitúan las denominaciones de origen, como un elemento que permite proteger aquellos productos autóctonos, con historia, cuya calidad se atribuye a su origen geográfico y al que se añaden factores humanos y naturales.
6. La implementación de las *denominaciones de origen* otorga beneficios a los productores porque mejoran sus ingresos y permiten el acceso de sus productos a mercados especializados; además contribuye a renovar sus estructuras organizativas. Tales ventajas se extienden a los compradores porque ellos obtienen la garantía de un producto de calidad.
7. Un segmento importante de la producción de cacao ecuatoriano es el cacao fino y de aroma conocido también como *Nacional* o *Arriba*, que reúne las condiciones para protegerlo mediante la ejecución de una *denominación de origen*.
8. Los principales productores del cacao fino y de aroma en Ecuador son los pequeños y medianos productores, quienes poseen Unidades Productivas (UPAS) de Subsistencia.

9. A esta característica de nivel de subsistencia se añade el ser un producto orgánico que agregaría una ventaja adicional a las *denominaciones de origen*.
10. La importancia del mercado europeo, principal destino del cacao fino y de aroma ecuatoriano, se da porque las empresas chocolateras más grandes del mundo están precisamente allá.
11. Las gestiones para establecer una *denominación de origen* pueden plantearse desde iniciativas que provengan del sector privado y en particular de gremios de pequeños productores. El proceso no es difícil ni reviste un costo adicional que sea significativo.
12. Otro beneficio que podría derivarse de la aplicación de las *denominaciones de origen*, más la certificación orgánica, es la existencia de organizaciones de productores (de ese tipo de producto) que han tenido resultados positivos en la reducción de intermediarios en la cadena de producción, lo que deja en manos de los pequeños productores mayores beneficios a nivel interno como externo.
13. En virtud de todo lo expuesto, las *denominaciones de origen*, en el nicho del mercado para el cacao fino y de aroma, se presenta como una estrategia para la construcción de una ventaja competitiva real y viable.
14. Algunos de los factores que podrían afectar la operación y los beneficios de la estrategia de implementación de una denominación de origen serían:
  - Cacao CCN51, clonal u ordinario: que entidades gubernamentales, incluso Anecacao (que es un gremio que asocia a los exportadores e industriales cacaoteros) y algunos procesadores locales, han venido impulsando en diferentes formas desde años atrás.
  - El peso relativo de los pequeños productores de cacao fino y de aroma para poder consolidar sus organizaciones.
15. Consideramos la obtención de las denominaciones de origen una gestión realizable que ayudaría a concretar mecanismos para mejorar el posicionamiento del cacao nacional en los mercados internacionales, lo que traería beneficios directos a los pequeños y medianos productores.
16. Incluso según expertos internacionales, la consolidación y buen funcionamiento de una *denominación de origen* podría convertirse en una opción nueva que, mediante acuerdos específicos, llegaría a representar *la base de un distrito industrial*. Sin embargo este tema amplía los alcances de la presente propuesta, y ameritaría una investigación futura.

# Bibliografía

- ANECACAO, *Origen del cacao en el Ecuador*, Guayaquil, Anecacao, 2006. <http://www.anecacao.com/espanol/espanol.htm>
- Banco Central de Nicaragua, *Revista de comercio exterior*, Managua, Banco Central de Nicaragua, 2003. <http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/exterior/16.PDF>
- Bellver, Ana, y Andy Mold, *Liberalización comercial y acceso a mercados: ¿hacia una mayor coherencia? Análisis del impacto que tendría en la economía española el acceso libre para todos los productos de los países menos adelantados*, Barcelona, Intermón Oxfam. [http://www.intermonoxfam.org/cms/HTML/espanol/818/ACC\\_MDOS\\_ITM\\_esp\\_final.pdf](http://www.intermonoxfam.org/cms/HTML/espanol/818/ACC_MDOS_ITM_esp_final.pdf)
- Cabrera, Alba, *Informe sobre el cacao Arriba de Ecuador*, Quito, noviembre 2005.
- Caldentey, Pedro Alberto, «Neoinstitucionalismo y economía agroalimentaria», en *Contribuciones a la economía*, ISSN 16968360 (septiembre 2003), Málaga, EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI, 2003. <http://www.eumed.net/ce/pca-agroali.htm>
- CAN, *Análisis de las diferentes disciplinas comerciales que se negocian en el TLC con Estados Unidos y su posible impacto en la normativa andina*, Lima, CAN (Secretaría General, Documentos Informativos), 2004.
- — — *Informe de taller: el uso de indicaciones geográficas, denominaciones de origen o marcas colectivas para promover el desarrollo sostenible y el biocomercio*, Lima, CAN, noviembre 2005.
- Caño, Xavier, «El precio del conocimiento: Agencia de Información Solidaria (AIS)», en *La insignia: diario independiente iberoamericano. Jornal independiente iberoamericano*, 2/12/2002, Madrid, La insignia, 2002. [http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/cul\\_004.htm](http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/cul_004.htm)
- Cason Jim, y David Brooks, «Las reglas son para países pobres: Chomsky en la OMC, Libertinaje para ricos ricos», en *la página de Chomsk*, 8/09/2003, rebelión.org, 2003. <http://www.rebellion.org/chomsky/030908chom.htm>
- CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2005.
- Chang, Ha-Joon, *Kicking Away The Ladder*, London, Anthem Press, 2002.
- Chiriboga, Manuel, «Auge y crisis de una economía agroexportadora: el período cacaotero», en Enrique Ayala Mora, edit., *Nueva Historia del Ecuador*, vol. 9: *Época republicana III*, Quito, Corporación Editora Nacional / Grijalbo, 1990, pp. 55-116.
- CIRAD, «Indicaciones geográficas para los productos tropicales», en *Boletín de información sobre transferencia tecnológica*, No. 2, Montpellier, Dirección de In-

- novación de la Comunicación, 2005. [http://www.cirad.fr/fr/prest\\_produit/pdf/vip/vip2\\_es.pdf](http://www.cirad.fr/fr/prest_produit/pdf/vip/vip2_es.pdf)
- Comisión sobre el Desarrollo Sostenible constituida en Comité Preparatorio de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible, *Declaración de Cancún de Países Megadiversos Afines*, Bali, Naciones Unidas / Asamblea General, 2002.
- Comité Permanente de la OMPI sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Octava Sesión (SCT/8), *Documento SCT/6/3 Rev. sobre las indicaciones geográficas: antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección y obtención de protección en otros países*, Ginebra, OMPI, 2002. [http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct\\_8/sct\\_8\\_4.doc](http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/es/sct_8/sct_8_4.doc)
- Cornejo, Enrique, *Las nuevas tendencias del comercio mundial y su impacto en las economías andinas*, Sucre, Universidad Andina Simón Bolívar, 2002.
- Corporación de Defensa de la Soberanía, *Un sabroso litigio de actualidad: la guerra peruana contra el pisco chileno*, Santiago de Chile, Corporación de Defensa de la Soberanía, 2005. <http://www.soberaniachile.cl/>
- «El GATT y la OMC», en *EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI*, 2006. <http://www.eumed.net/cursecon/16/16-5.htm>
- Estay Reyno, Jaime, «América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas», en Jaime Estay, comp., *La economía mundial y América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2005, pp. 193-219.
- Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador*, 2005 [http://63.247.91.42/~alia2029/components/com\\_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYW==](http://63.247.91.42/~alia2029/components/com_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYW==).
- Finger Michael, y Ludger Schuknecht, «Avances y retrocesos en el acceso a los mercados: más allá de la Ronda de Uruguay», en Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha, comps., *La nueva agenda del comercio en la OMC*, Santafé de Bogotá, Universidad del Rosario, 2000, pp. 23-105.
- Fondo Común para los Productos Básicos, FCPB, *Datos básicos*, Amsterdam, 2005. [www.common-fund.org](http://www.common-fund.org)
- García Muñoz-Nájar, Luis Alonso, «El uso de marcas y otros signos distintivos para competir en el mercado», en *Taller de la OMPI sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y Propiedad Industrial*, Río de Janeiro, OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) / INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial de Brasil), 2002, pp. 1-29. [http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio\\_02/pi\\_rio02\\_2.pdf](http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio_02/pi_rio02_2.pdf)
- — — «Algunos apuntes sobre la protección de las denominaciones de origen en la Comunidad Andina», en *Revista Propiedad Intelectual de la Integración Económica de Centroamérica*, No. 1, año 7, Guatemala, Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), 2003. <http://www.sieca.org.gt/publico/ProyectosDeCooperacion/Proalca/PI/Revistas/UltimasPublicaciones/Algunospuntessobrelaproteccindelasdenominaciones.htm>

- Gauto, Rigoberto, *El camino hacia delante, ¿cuál es el futuro para las indicaciones geográficas?*, Ginebra, Presentación realizada por el embajador Rigoberto Gauto, representante permanente del Paraguay ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) / OMPI, 2005. [http://www.wipo.int/meetings-2005/geo\\_pmf/en/presentations/doc/wipo\\_geo\\_pmf\\_05\\_gauto-vielman.doc](http://www.wipo.int/meetings-2005/geo_pmf/en/presentations/doc/wipo_geo_pmf_05_gauto-vielman.doc)
- Gilpin, Robert, *La economía política de las relaciones internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, pp. 383-427.
- Gudynas, Eduardo, «El déficit democrático de la OMC y las responsabilidades del sur», en *La insignia: diario independiente iberoamericano. Jornal independiente iberoamericano*, 8/09/2003, Madrid, La insignia, 2003. [http://www.lainsignia.org/2003/septiembre/econ\\_009.htm](http://www.lainsignia.org/2003/septiembre/econ_009.htm)
- Hasenclever, Andreas, Peter Mayer y Volker Rittberger, «Las teorías de los regímenes internacionales: situación actual y propuestas para una síntesis», en *Foro Internacional*, No. 158, México, 1999, pp. 499-526.
- Intermón Oxfam, *¿Tres de tres? Cómo puede contribuir España a que la Ronda del Desarrollo de la OMC no sea un fracaso*, Barcelona, OXFAM (Nota Informativa), 2005.
- Jiménez Zarco, Ana, «La percepción de las denominaciones de origen Mancha y Valdepeñas de España», en *Agroalimentaria*, No. 14, Mérida, Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL) / Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de los Andes, 2002, pp. 51-68. [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1316-03542002000100005&lng=es&nrn=iso](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-03542002000100005&lng=es&nrn=iso)
- Keohane, Robert, *Instituciones internacionales y poder estatal: ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1993, pp. 109-144.
- — — «De After Hegemony», en John Vásquez, comp., *Relaciones internacionales: el pensamiento de los clásicos*, México, Limusa, 1994, pp. 397-407.
- Líderes, «El cacao fino pierde confianza», en *Líderes: semanario de economía y negocios*, No. 385, Quito, C.A. El Comercio, 2005, p. 3.
- — — «El turismo y el sombrero se vuelven socios», en *Líderes: semanario de economía y negocios*, No. 413, Quito, C.A. El Comercio, 2005, p. 18.
- Luna, Luis, «Globalización económica y apertura comercial», en Wilma Salgado, edit., *El sistema mundial de comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*, Quito, Corporación Editora Nacional / Universidad Andina Simón Bolívar, 1996, pp. 49-72.
- Maizels, Alfred, *Dependencia económica respecto de los productos básicos*, Londres, UNCTAD: Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientación para el Siglo XXI, 1999.
- Martínez Covalada, Héctor J., «La cadena del cacao en Colombia: una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005», en *Observatorio Agrociudades Colombia*, Documento de trabajo, No. 58, Bogotá, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2005.

- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia / Sistema de Inteligencia de Mercados, SIM, «Precios del cacao», en *Precios internacionales*, No. 56, Bogotá, Corporación Colombia Internacional, 2003.
- Mora, Henry, «Los Acuerdos de Inversión en los Tratados de Libre Comercio: de vuelta al AMI», en Jaime Estay, comp., *La economía mundial y América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2005, pp. 283-315.
- Nasredin, Elamin, y Khaira Hansdeep, «Progresividad arancelaria en los mercados de productos agropecuarios», en *Situación de los mercados de productos básicos 2003-2004*, Roma, FAO, 2004. [http://www.fao.org/documents/show\\_cdr.asp?url\\_file=/docrep/007/y5117s/y5117s0f.htm](http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/007/y5117s/y5117s0f.htm)
- Observatorio de Corporaciones Transnacionales, *Boletín 9: las transnacionales del sector del cacao*, Madrid, IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) / ECO-JUSTO (Consejo Colaborador con la Economía Alternativa y Solidaria), 2005. [http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209\\_actualiza-ci%F3n%20cacao.pdf](http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209_actualiza-ci%F3n%20cacao.pdf)
- Olivié, Iliana, *Globalización para reducir la pobreza, ¿el modelo chino?*, Madrid, Fundación Real Instituto Elcano, 2005. <http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/202.asp>
- Organización Internacional del Cacao (ICCO), *Fine and flavour cocoa*, Londres, ICCO, 2003. <http://www.icco.org/questions/finecocoa.htm>
- — — *Informe anual 2003/2004*, Londres, Organización Internacional del Cacao, 2005.
- — — *Informe anual 2004/2005*, Londres, Organización Internacional del Cacao, 2006.
- Organización Mundial de Comercio (OMC), *Entender la OMC: la organización. ¿De quién es la OMC?*, Ginebra, OMC, 2005.
- — — *ADPIC: indicaciones geográficas. Antecedentes y situación actual*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/trips\\_s/gi\\_background\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm)
- — — *ADPIC: información sobre los ADPIC. Otros convenios sobre la propiedad intelectual incorporados por referencia al Acuerdo sobre los ADPIC*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/trips\\_s/intel4\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel4_s.htm)
- — — *Entender la OMC: «solución de diferencias». Una contribución excepcional*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/displ\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/displ_s.htm)
- — — *Solución de diferencias, Las diferencias, Índice de asuntos, Indicaciones geográficas, CE - Marcas de fábrica o de comercio e indicaciones geográficas. Reclamante: Australia DS290. Reclamante: Estados Unidos DS174*, Ginebra, OMC, 2006. [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_subjects\\_index\\_s.htm#indicaciones\\_geográficas](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_subjects_index_s.htm#indicaciones_geográficas)
- Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), *Indicaciones geográficas*, Ginebra, OMPI, 2002. [http://www.wipo.int/about-ip/es/about\\_geographical\\_ind.html](http://www.wipo.int/about-ip/es/about_geographical_ind.html)

- — — *Información general: la OMPI y la Organización Mundial del Comercio*, Nueva York, OMPI, 2002. <http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm>
- — — *Información general: los comienzos*, Ginebra, OMPI, 2002. <http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm>
- — — «La propiedad intelectual como motor del desarrollo económico: la experiencia de América Latina y el Caribe», en *Revista de la OMPI*, No. 1, Ginebra, Oficina de Comunicación Mundial y de Relaciones Públicas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, enero/febrero 2004, pp. 2-5.
- — — *Recursos: base de datos, Biblioteca Digital de Propiedad Intelectual, Denominaciones de origen*, Ginebra, OMPI, 2006. <http://www.OMPI.int/ipdl/es-/search/lisbon/search-struct.jsp>
- Pacheco Cornejo, Hellen, «Propiedad Intelectual Indígena y Tratados de Libre Comercio», en *Seminario Pueblos Indígenas y Patrimonio Cultural*, Temuco, Universidad Católica de Temuco, 2004. [http://www.derecho.uct.cl/documentos-\\_descargables/cti+tlc-2%20\(hellen%20pacheco\).ppt](http://www.derecho.uct.cl/documentos-_descargables/cti+tlc-2%20(hellen%20pacheco).ppt)
- Restivo, Néstor, «Pelea global por el origen de alimentos y bebidas», en *AAIQ - Portal de noticias*, Buenos Aires, AAIQ, 2002. <http://www.aaiq.org.ar/portal/modules.php?name=News&file=article&sid=149>
- Rodas, Antonio, «Apuntes sobre la propiedad intelectual», en Juan Falcón, edit., *El Ecuador frente a la Organización Mundial de Comercio (OMC)*, Quito, Banco Central del Ecuador, 1996, pp. 201-219.
- Rosero, José Luis, «La ventaja comparativa del cacao ecuatoriano», en *Apuntes de economía*, No. 20, Quito, Dirección General de Estudios, 2002.
- Ruilova Quezada, Eduardo, *Ecuador y el Tratado de Libre Comercio (I)*, rebelión.org, 2004. <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=8429>
- Salazar, Aracely, *Diagnóstico para la formulación del programa regional de biocomercio en la Amazonía: Ecuador*, Quito, Programa Regional de Biocomercio Amazónico, junio 2006.
- Salgado, Wilma, «El comercio internacional frente a las transformaciones de la economía mundial», en Wilma Salgado, edit., *El sistema mundial de comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*, Quito, Corporación Editora Nacional / Universidad Andina Simón Bolívar, 1996, pp. 11-47.
- Salomón González, Mónica, «La teoría de las relaciones internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones», en *Revista cidob d'afers internacionals*, No. 56, Barcelona, Fundación CIDOB (Centro de Investigación, Docencia, Documentación y Divulgación de Relaciones Internacionales y Desarrollo), 2002. <http://www.cidob.org/castellano/publicaciones/Afers-56salomon.cfm>
- SICA, «Distribución porcentual de la superficie de cacao por provincias», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Panorama de la cadena*, Quito, Proyecto SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG, 2001. <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/distriprov cacao.htm>
- — — «Historia e importancia de la cadena del cacao en el Ecuador», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Panorama de la cadena*, Quito, Proyec-

- to SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG, 2001. [http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/importancia\\_cacao.html](http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/importancia_cacao.html)
- — — «Programa de cacao CIRAD», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Reportes especiales y estudios estratégicos de cacao*, Quito, Proyecto SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG, 2001. [http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/cafe%20y%20cacao/programa\\_cacao.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/cafe%20y%20cacao/programa_cacao.htm)
- Silva, Verónica, «El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)», en *Serie Comercio Internacional*, No. 23, Santiago de Chile, CEPAL, 2001.
- Soria, Jorge, «Breve historia del cultivo de cacao en el Ecuador: origen del cultivo y exportación en América tropical», en *Cadenas agroindustriales: cacao y elaborados. Panorama de la cadena*, Quito, Proyecto SICA (Sistema de Información Agropecuaria) / MAG, 2001. [http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia\\_cacao.htm](http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia_cacao.htm)
- Tool, Marc, «Institutional Adjustment and Instrumental Value», en *Review of International Political Economy*, Sacramento, California State University, 1994, pp. 405-443.
- Toussaint, Eric, *La bolsa o la vida: las finanzas contra los pueblos*, Quito, Abya-Yala, 2002.
- Unidad de Información y Divulgación para el TLC (UID), *X Ronda de Negociaciones del TLC: informe oficial*, Quito, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, MICIP, 2005. [http://www.tlc.gov.ec/informes\\_rondas/informe](http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe)
- — — *XI Ronda de Negociaciones del TLC: informe oficial*, Quito, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, MICIP, 2005. [http://www.tlc.gov.ec/informes\\_rondas/informe](http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe)
- UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002*, Ginebra, Naciones Unidas, 2002.
- — — *Información de mercado sobre productos básicos: cacao. Descripción / características técnicas*, New York, Naciones Unidas, 2006. <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/descripc.htm>
- — — *Información de mercado sobre productos básicos: cacao. Descripción / comercio*, New York, Naciones Unidas, 2006. <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/descripc.htm>
- Witker, Jorge, y Laura Hernández, «Del GATT a la OMC», en *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2006, 2a. ed., pp. 51-85. <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179>
- Yusuf Shahid, y Joseph Stiglitz, «Aspectos del desarrollo: resueltos y pendientes», en Gerald Meier y Joseph Stiglitz, eds., *Fronteras de la economía del desarrollo*, México, Alfaomega / Banco Mundial, 2002, pp. 219-262.

## ANEXO 1

## Rondas del GATT/OMC

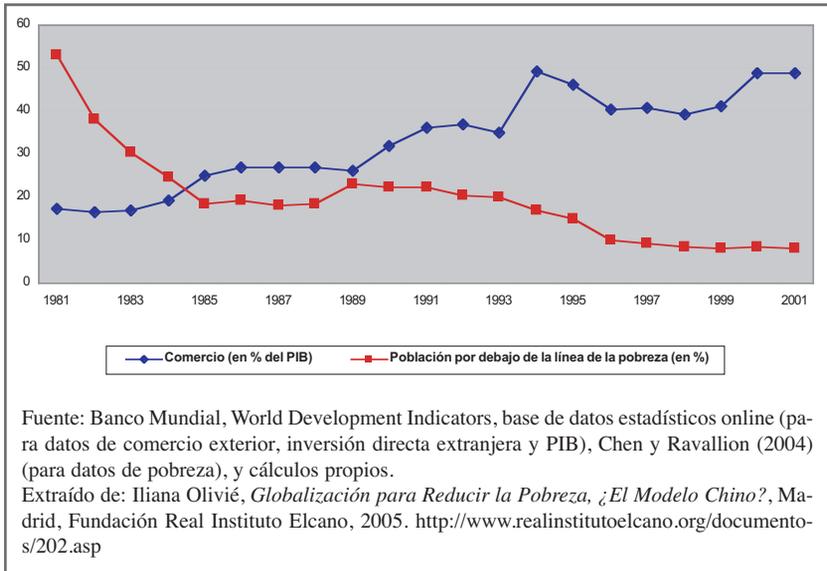
<i>Nombre y temas abarcados</i>	<i>Sede</i>	<i>Fecha</i>
<b>I:</b> aranceles	Ginebra	1947
<b>II:</b> aranceles	Annecy	1949
<b>III:</b> aranceles	Torquay	1950-1951
<b>IV:</b> aranceles	Ginebra	1955-1956
<b>V «Ronda Dillon»:</b> aranceles	Ginebra	1960-1961
<b>VI «Ronda Kennedy»:</b> aranceles y medidas anti <i>dumping</i> .	Ginebra	1964-1967
<b>VII «Ronda Tokio»:</b> aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos antes «Ronda Nixon», relativos al marco jurídico.	Tokio	1973-1979
<b>VIII «Ronda Uruguay»:</b> aranceles, medidas no arancelarias, normas, extensión de la cobertura al sector servicios, propiedad intelectual, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio. Solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, y la administración de políticas comerciales.	Ginebra	1986-1994
<b>IX «Ronda Doha»:</b> Negociaciones actuales: cuestiones relativas a «la aplicación»; agricultura, servicios, acceso a mercados para productos no agrícolas, aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, relación entre Comercio e Inversiones, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública, facilitación sobre el comercio, anti <i>dumping</i> , subvenciones, acuerdos comerciales regionales, solución de diferencias, trato especial y diferenciado.	Ginebra	2001- ?

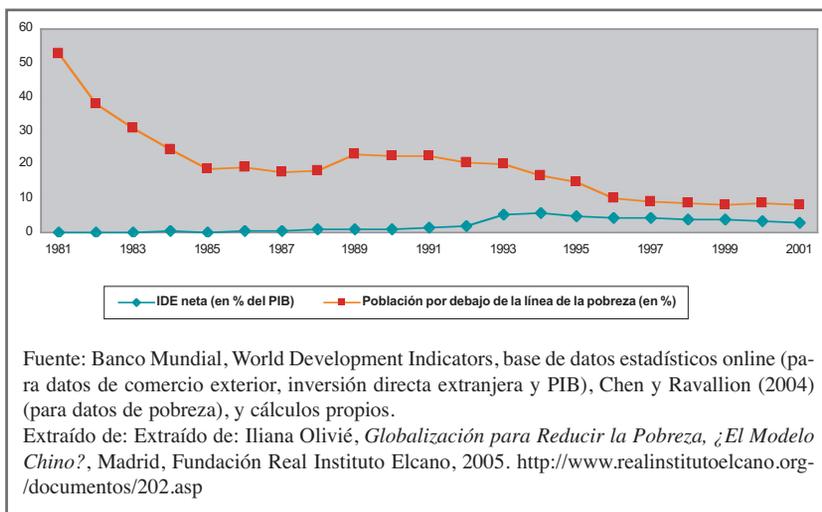
Extraído: «El GATT y la OMC», en *EUMEDNET Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de Economía EMVI*, 2006. <http://www.eumed.net/coursecon/16/16-5.htm>  
 Elaboración: EMVI, hasta la VIII Ronda, negociaciones actuales y temas abarcados, son elaborados basado en la información de la página web de la OMC.

## ANEXO 2

<i>Acuerdo General</i>	<i>Acuerdo por el que se establece la OMC</i>		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
<i>Principios básicos</i>	<b>GATT</b>	<b>AGCS</b>	<b>ADPIC</b>
<i>Pormenores adicionales</i>	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios	
<i>Compromisos de acceso a los mercados</i>	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países (y exenciones del trato NMF)	
<i>Solución de diferencias</i>	SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS		
<i>Transparencia</i>	EXÁMENES DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES		
<p>Extraído: Organización Mundial de Comercio, <i>Entender la OMC: los Acuerdos: Panorama general: guía de navegación</i>, Ginebra, OMC, 2005. <a href="http://www.wto.org/spanish/thewto_s/w-hatis_s/tif_s/agrm1_s.htm">http://www.wto.org/spanish/thewto_s/w-hatis_s/tif_s/agrm1_s.htm</a></p>			

## ANEXO 3





## ANEXO 4

La primera Conferencia Ministerial se celebró en Singapur, del 9 al 13 de diciembre de 1996, fracasó por la exigencia de los países desarrollados de agregar a la negociación temas de inversión, competencia, transparencia, contratación pública, y facilitación del comercio; esto ante el rechazo de los PED quienes tienen presente en su agenda problemas pendientes y la corrección de las secuelas que ha dejado la OMC, antes de avanzar a otra negociación. La segunda Conferencia Ministerial se celebró en Ginebra del 18 al 20 de mayo de 1998.

La tercera Conferencia Ministerial se celebró en Seattle denominada «Ronda del Milenio», del 30 noviembre al 3 de diciembre 1999, la cual fracasó por los problemas que se arrastraban desde la primera ronda. La cuarta reunión se dio en Doha, 2001, se llegó a acuerdos puntuales, entre ellos el establecimiento de un calendario para la eliminación de los subsidios agrícolas por parte de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

La quinta reunión realizada en Cancún, México, es donde se pusieron de manifiesto mayormente los conflictos que persisten en la OMC, sumados al incumplimiento de presentar el calendario de eliminación de los subsidios agrícolas establecido en la Conferencia Ministerial de Doha y la aprobación por parte de los EUA de la Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Social (Farm Bill, septiembre de 2002 que aumentó los subsidios en un 80%) hizo que esta reunión terminase con un fracaso rotundo acompañadas otra vez de masivas movilizaciones de protestas. Un hecho importante fue la actuación del Grupo de los 20 (G20) compuestos por países exportadores de productos agrícolas, que encabezó las críticas al proteccionismo agrícola del Norte y la oposición a las propuestas sobre este tema presentadas por los países desarrollados. Antes del G20 la exigencia de la apertura del mercado agrícola de los países desarrollados, estaba a cargo del llamado grupo Cairns, hasta fines de 2003 exactamente.<sup>1</sup>

En la última Conferencia Ministerial de la OMC, Hong Kong 2005, desarrollada entre protestas de movimientos campesinos que se oponen a que la agricultura sea un tema de negociación en la OMC, se ha ratificado la característica vigente en el régimen internacional de comercio: una mayor liberación comercial, financiera y de

1. Jaime Estay Reyno, «América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas», en Jaime Estay, comp., *La economía mundial y América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2005, pp. 202-203.

servicios para los países en desarrollo a cambio de insignificantes concesiones realizadas por los países desarrollados.

Entre los temas presentes en las negociaciones, en la agricultura se acordó la eliminación sólo de los subsidios a la exportación agrícola máximo hasta el año 2013 (y no de otras medidas proteccionistas para el mismo sector, como son otro tipo de ayudas internas y que representan un mayor porcentaje al de los subsidios). En el sector servicios, se acordó cambiar la metodología de la negociación del acuerdo de servicios AGCS, a un enfoque plurilateral (incorporando enfoques sectoriales) diferente al empleado actualmente (una negociación multilateral basada en ofertas y peticiones entre los miembros); con el fin de acelerar la liberalización en áreas como banca, seguros, turismo, etc. En lo referente al acceso a mercados para productos no agrícolas (NAMA, por su sigla en inglés), se aprobó el recorte arancelario aplicando una fórmula (denominada fórmula suiza) para penalizar aquellos aranceles más elevados. Esto perjudicaría directamente a los países en desarrollo, que tienen altos aranceles para productos industriales –provenientes de otros países, por lo general desarrollados– con el fin de proteger a la industria nacional.

La Conferencia Ministerial, además, aprobó impulsar un «paquete de desarrollo» para los Países Menos Adelantados (PMA), con temas como propiedad intelectual, salud pública, acceso a mercados para los PMA (97% de sus productos sin pagar aranceles y un 3% como cláusula de escape donde entrarían precisamente los productos sensibles de los países industrializados y los productos competitivos de los PMA) y «Ayuda por Comercio» (créditos condicionados para el consumo de productos de los países otorgantes del crédito), entre otros. La manera como está esbozado el «paquete de desarrollo» difícilmente beneficiara a los PMA, por el contrario los países desarrollados serán los favorecidos con el trasfondo aperturista de esta política de apoyo a los PMA.

## ANEXO 5

# Partes contratantes del Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional 1958 (total 25)

<i>Parte contratante</i>	<i>Tratado</i>	<i>Situación</i>	<i>Fecha</i>
Argelia	Arreglo de Lisboa	En vigor	5 de julio de 1972
Bulgaria	Arreglo de Lisboa	En vigor	12 de agosto de 1975
Burkina Faso	Arreglo de Lisboa	En vigor	2 de septiembre de 1975
Congo	Arreglo de Lisboa	En vigor	16 de noviembre de 1977
Costa Rica	Arreglo de Lisboa	En vigor	30 de julio de 1997
Cuba	Arreglo de Lisboa	En vigor	25 de septiembre de 1966
Eslovaquia	Arreglo de Lisboa	En vigor	1 de enero de 1993
Francia	Arreglo de Lisboa	En vigor	25 de septiembre de 1966
Gabón	Arreglo de Lisboa	En vigor	10 de junio de 1975
Georgia	Arreglo de Lisboa	En vigor	23 de septiembre de 2004
Haití	Arreglo de Lisboa	En vigor	25 de septiembre de 1966
Hungría	Arreglo de Lisboa	En vigor	23 de marzo de 1967
Irán (República Islámica del)	Arreglo de Lisboa	En vigor	9 de marzo de 2006
Israel	Arreglo de Lisboa	En vigor	25 de septiembre de 1966
Italia	Arreglo de Lisboa	En vigor	29 de diciembre de 1968
México	Arreglo de Lisboa	En vigor	25 de septiembre de 1966
Nicaragua	Arreglo de Lisboa	En vigor	15 de junio de 2006
Perú	Arreglo de Lisboa	En vigor	16 de mayo de 2005
Portugal	Arreglo de Lisboa	En vigor	25 de septiembre de 1966
República Checa	Arreglo de Lisboa	En vigor	1 de enero de 1993
República de Moldova	Arreglo de Lisboa	En vigor	5 de abril de 2001
República Popular Democrática de Corea	Arreglo de Lisboa	En vigor	4 de enero de 2005
Serbia y Montenegro	Arreglo de Lisboa	En vigor	1 de junio de 1999
Togo	Arreglo de Lisboa	En vigor	30 de abril de 1975
Túnez	Arreglo de Lisboa	En vigor	31 de octubre de 1973

Extraído de: OMPI, *Partes contratantes: Arreglo de Lisboa*, Ginebra, OMPI, 2006. [http://www.wipo.int/treaties/es/ShowResults.jsp?lang=es&treaty\\_id=10](http://www.wipo.int/treaties/es/ShowResults.jsp?lang=es&treaty_id=10)

## ANEXO 6

# Partes contratantes del Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos 1891 (total 34)

<i>Parte contratante</i>	<i>Tratado</i>	<i>Situación</i>	<i>Fecha</i>
Alemania	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	12 de junio de 1925
Argelia	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	5 de julio de 1972
Brasil	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	3 de octubre de 1896
Bulgaria	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	12 de agosto de 1975
Cuba	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de enero de 1905
Egipto	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de julio de 1952
Eslovaquia	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de enero de 1993
España	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	15 de julio de 1892
Francia	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	15 de julio de 1892
Hungría	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	5 de junio de 1934
Irlanda	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	4 de diciembre de 1925
Irán	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	18 de junio de 2004
Israel	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	24 de marzo de 1950
Italia	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	5 de marzo de 1951
Japón	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	8 de julio de 1953
Liechtenstein	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	14 de julio de 1933
Líbano	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de septiembre de 1924
Marruecos	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	30 de julio de 1917
Mónaco	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	29 de abril de 1956
Nueva Zelanda	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	29 de julio de 1931
Polonia	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	10 de diciembre de 1928
Portugal	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	31 de octubre de 1893
Reino Unido	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	15 de julio de 1892
República Árabe Siria	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de septiembre de 1924
República Checa	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de enero de 1993
República Dominicana	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	6 de abril de 1951
República de Moldova	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	5 de abril de 2001
San Marino	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	25 de septiembre de 1960

<i>Parte contratante</i>	<i>Tratado</i>	<i>Situación</i>	<i>Fecha</i>
Serbia y Montenegro	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	18 de mayo de 2000
Sri Lanka	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	29 de diciembre de 1952
Suecia	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	1 de enero de 1934
Suiza	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	15 de julio de 1892
Turquía	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	21 de agosto de 1930
Túnez	Arreglo de Madrid (procedencia)	En vigor	15 de julio de 1892

Extraído de: OMPI, Partes contratantes > Arreglo de Madrid (procedencia), Ginebra, OMPI, 2006. [http://www.wipo.int/treaties/es/ShowResults.jsp?lang=es&treaty\\_id=3](http://www.wipo.int/treaties/es/ShowResults.jsp?lang=es&treaty_id=3)

## ANEXO 7

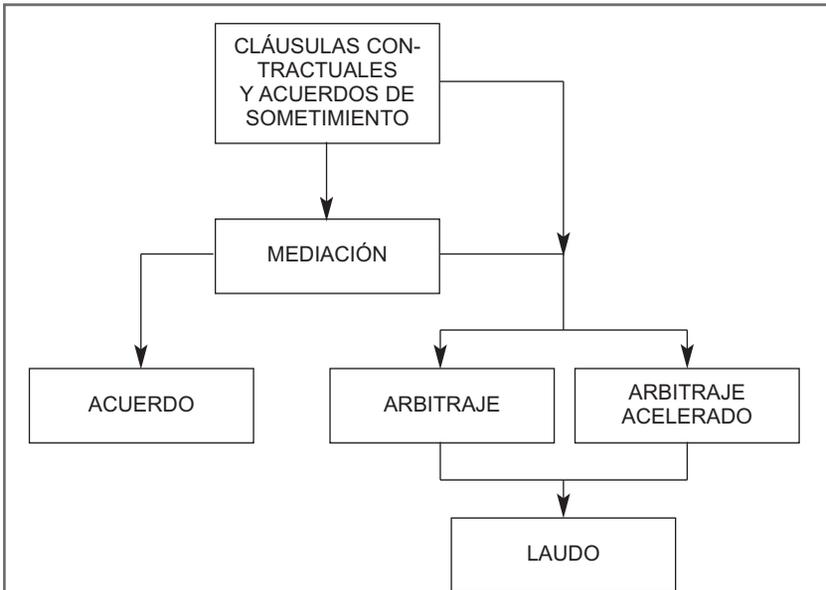
### Estimación del Ingreso Neto Actual por Patentes al aplicarse por completo el Acuerdo ADPIC (en millones de dólares de 2000)

<i>País</i>	<i>Monto</i>
EUA	19.083
Alemania	6.768
Japón	5.673
Francia	3.323
R. Unido	2.968
Suiza	2.000
Australia	1.097
Holanda	241
Irlanda	18
Sudáfrica	-11
Portugal	-282
Brasil	-530
Canadá	-574
India	-903
N. Zelanda	-2.204
México	-2.550
Israel	-3.879
España	-4.716
China	-5.121
Grecia	-7.746

Fuente: Banco Mundial (2002: 133).  
Extraído: Jaime Estay Reyno, «América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas», en Jaime Estay, comp., *La Economía Mundial y América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO, 2005, p. 200.

## ANEXO 8

# Procedimientos del Centro de Arbitraje y Mediación (ADR, Alternative Dispute Resolution) de la OMPI



- Mediación: se trata de un procedimiento no vinculante en el que un tercero neutral, el mediador, ayuda a las partes a solucionar la controversia.
- Arbitraje: es un procedimiento neutral por el cual se somete una controversia a uno o varios árbitros que dictan una decisión obligatoria sobre la misma.
- Arbitraje acelerado: se trata de un procedimiento de arbitraje en el que se dicta un laudo en un plazo más breve y a costo reducido.
- Mediación seguida, en ausencia de solución, de arbitraje: se trata de un procedimiento en el que se recurre a la mediación y, si no se llega a una solución a través de la misma, se somete la controversia al arbitraje.

Extraído de: OMPI, *Procedimientos ADR de la OMPI*, Ginebra, OMPI, 2005. <http://arbitr.wipo.int/center/wipo-adr-es.html>

## ANEXO 9

# Solución de controversias en la OMC, plazos y procedimientos

### ¿Cuánto se tarda en resolver una diferencia?

Los plazos aproximados establecidos para cada etapa del procedimiento de solución de diferencias son indicativos: el acuerdo es flexible. Además, los países pueden resolver su diferencia por sí solos en cualquier etapa. Los plazos totales son también aproximados.

60 días	Consultas, mediación, etc.
45 días	Establecimiento del grupo especial y designación de sus miembros
6 meses	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a las partes
3 semanas	El grupo especial da traslado de su informe definitivo a los miembros de la OMC
60 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (de no haber apelación)
<b>Total = 1 año</b>	<b>(sin apelación)</b>
60-90 días	Informe del examen en apelación
30 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del examen en apelación
<b>Total = 1 año y 3 meses</b>	<b>(con apelación)</b>

Extraído de: OMC, *Entender la OMC: «Solución De Diferencias»: Una contribución excepcional*, Ginebra, OMC, 2005. [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s-/disp1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s-/disp1_s.htm)

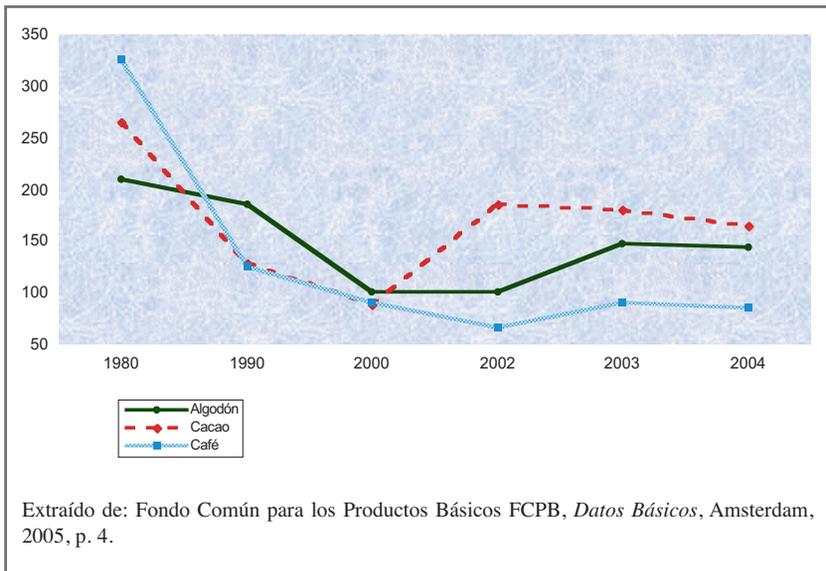
## ANEXO 10

### Distribución DPI mundialmente solicitados

USA	60%
UE y Japón	37%
Otros	0,1%
<hr/>	
Total	97,1%
<hr/>	
<p>Fuente: Shiva Vandana, <i>Il mondo sotto brevetto</i>, Milano, Ed. Feltrinelli, 2003. Extraído de: Hellen Pacheco Cornejo, «Propiedad Intelectual Indígena y Tratados de Libre Comercio», en <i>Seminario Pueblos Indígenas y Patrimonio cultural</i>, Temuco, Universidad Católica de Temuco, 2004. <a href="http://www.derecho.uct.cl/documentos_descargables/cti+tlc-2%20(hellen%20pacheco).ppt">http://www.derecho.uct.cl/documentos_descargables/cti+tlc-2%20(hellen%20pacheco).ppt</a></p>	

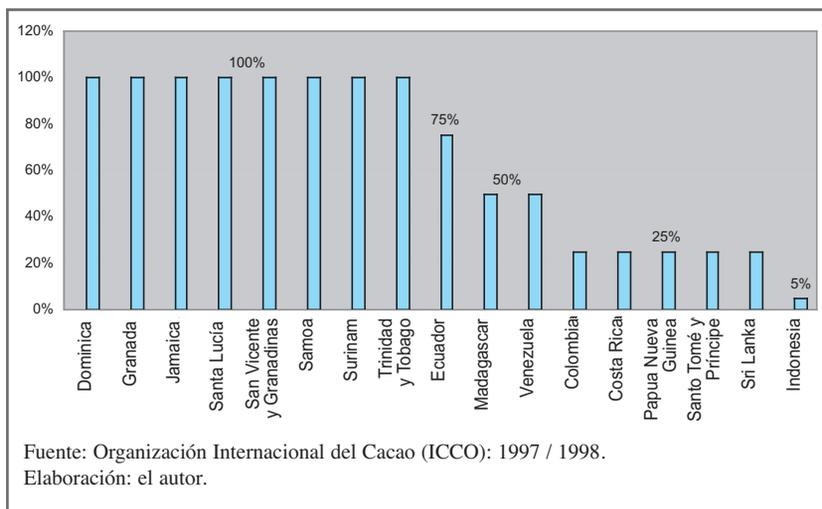
## ANEXO 11

# Caída de los precios de productos básicos de países en desarrollo



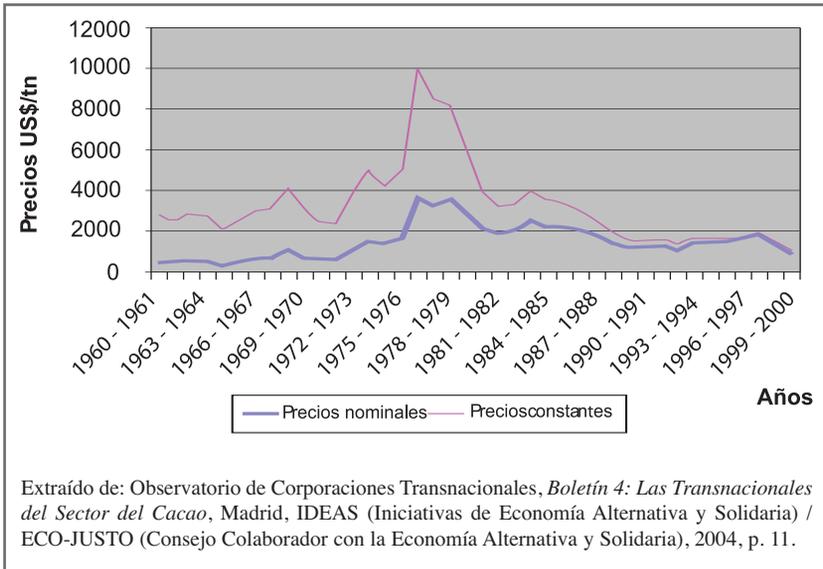
## ANEXO 12

### Países productores de cacao fino y de aroma



## ANEXO 13

### Evolución de precios de cacao (de 1960-1961 a 1999-2000)



Extraído de: Observatorio de Corporaciones Transnacionales, *Boletín 4: Las Transnacionales del Sector del Cacao*, Madrid, IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) / ECO-JUSTO (Consejo Colaborador con la Economía Alternativa y Solidaria), 2004, p. 11.

## ANEXO 14

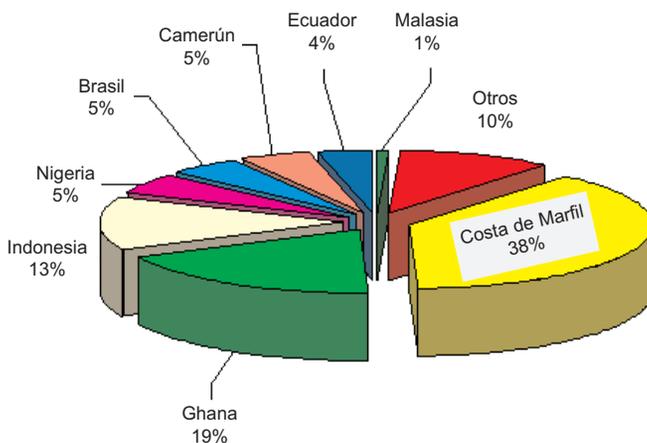
### Producción de cacao en grano (miles de toneladas)

	2000/01		2001/02		2002/03		2003/04		2004/05
<i>África</i>	1.948	68,2%	1.952	68,1%	2.229	70,4%	2.544	72,2%	2.309
Camerún	133		131		160		162		180
Costa de Marfil	1.212		1.265		1.352		1.407		1.273
Ghana	395		341		497		737		586
Nigeria	177		185		173		173		190
Otros	31		30		47		63		80
<i>América</i>	423	14,8%	378	13,1%	428	13,5%	461	13,15	445
Brasil	163		124		163		163		171
Otros	260		254		265		298		274
<i>Asia y Oceanía</i>	487	17,7%	539	18,8%	510	16,1%	516	14,7%	534
Indonesia	392		455		410		420		435
Malasia	35		25		36		34		33
Otros	60		59		64		62		66
<i>Total mundial</i>	2.858		2.868		3.167		3.522		3.289

Extraído de: Organización Internacional del Cacao (ICCO), *Informe anual 2004/2005*, Londres, ICCO, 2006, p. 12.

## ANEXO 15

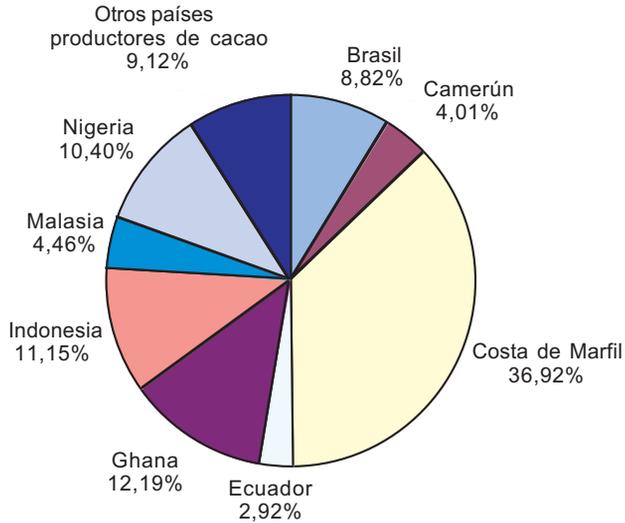
### PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CACAO (PREVISIONES PARA EL AÑO AGRÍCOLA 2005/06)



Fuente: Elaboración propia UNCTAD basado según estadística da la Organización Internacional del Cacao (ICCO), boletín trimestral de estadísticas del cacao.

Extraído de: UNCTAD. Información de mercado sobre productos básicos: Cacao: Mercado, New York, Naciones Unidas, 2006. <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/mercado.htm>

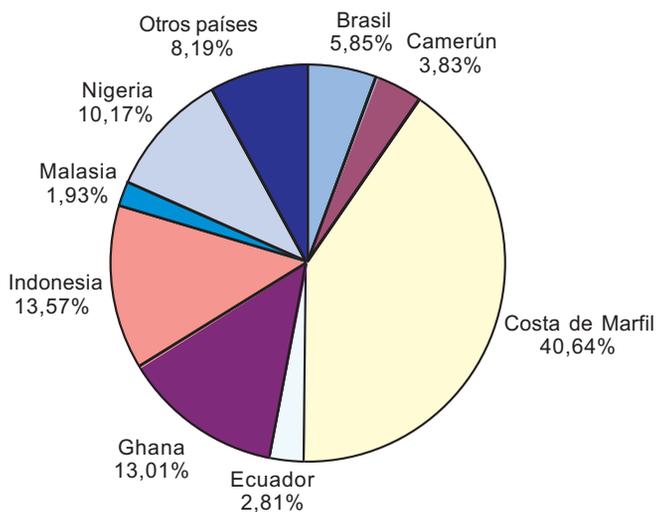
**PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CACAO, POR PAÍS. 1990-2003 ACUMULADO TONELADAS MÉTRICAS**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO).  
Elaboración: el autor.

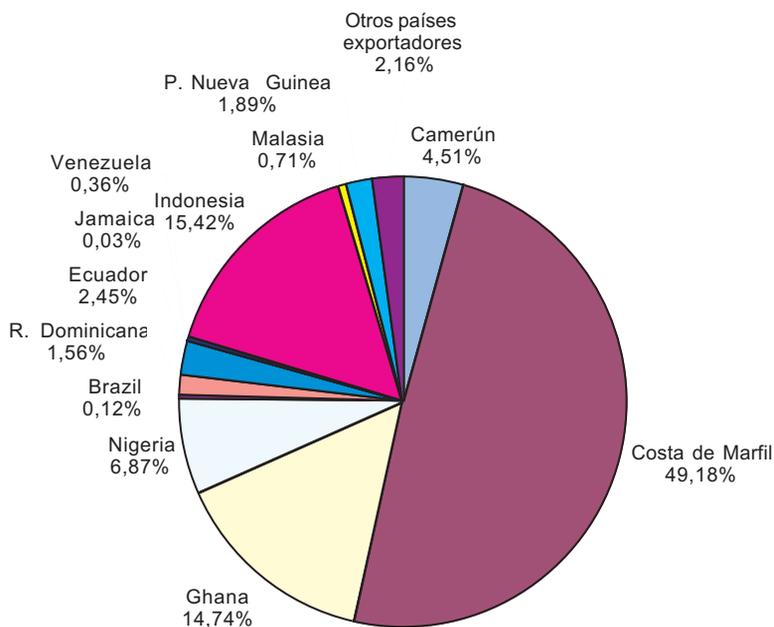
## ANEXO 16

### PRODUCCIÓN DE CACAO POR PAÍS, TONELADAS MÉTRICAS 1999-2003 ACUMULADO



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO).  
Elaboración: el autor.

**EXPORTACIONES DE CACAO EN GRANO POR PAÍSES  
1999-2003 ACUMULADO, TONELADAS MÉTRICAS**

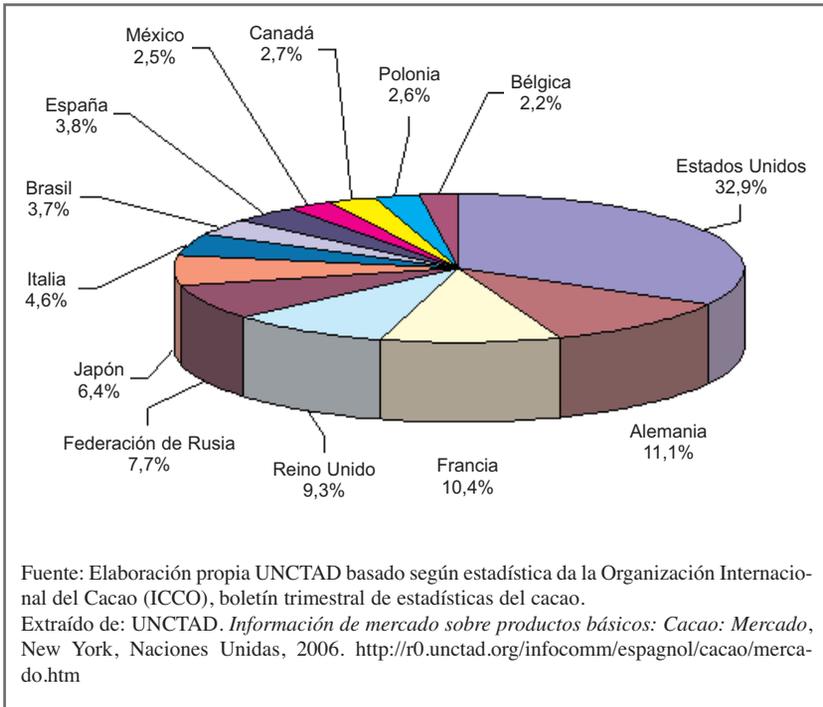


Fuente: Proyecto MAG/SICA-Ecuador <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/expor-muncacao.htm>

Elaboración: el autor.

## ANEXO 17

### Principales países consumidores en 2004/05



## ANEXO 18

# Cadena comercial cacao-chocolate

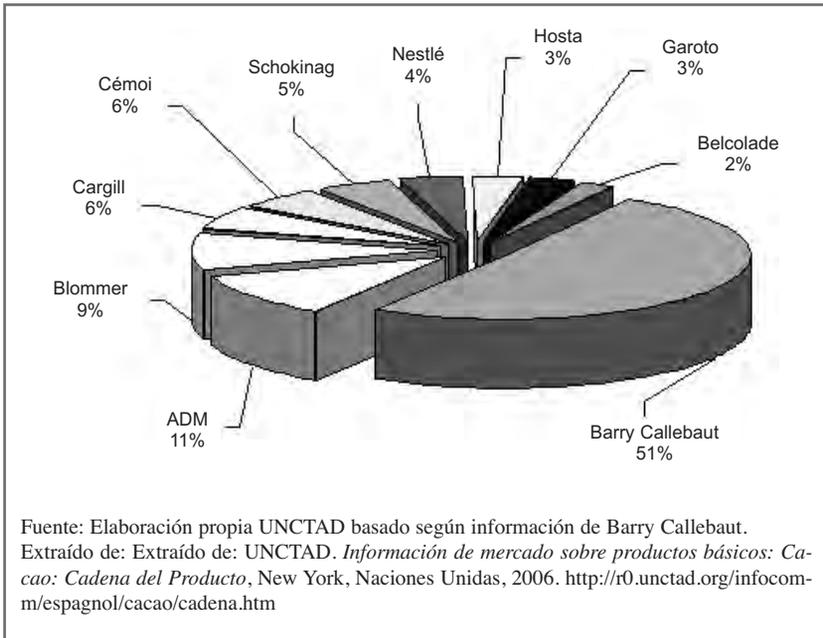
## Porcentaje de ingreso de los actores, procesos y lugares donde se llevan a cabo

<i>Proceso</i>	<i>Actores</i>	<i>% ing. totales</i>	<i>Zona geográfica</i>
Cultivo del cacao	Pequeños productores	5,0	África / Latino América
Compra y transformación del grano verde	Empresas multinacionales (traders)	33,4	África / Latino América
Transporte		22,2	Europa, EUA, otros
Manufactura y distribución	Multinacionales de la industria confitera	38,9	Europa (Suiza y Bélgica), EUA, etc.
Consumo			Europa, EUA, España consume un 3% del Cacao a nivel mundial, = unos 3,5% kilo por personal al año.

Fuente: Observatorio de Corporaciones Transnacionales, *Boletín 9: Las Transnacionales del Sector del Cacao*, Madrid, IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) / ECO-JUSTO (Consejo Colaborador con la Economía Alternativa y Solidaria), 2005, pp. 9-10. [http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209\\_actualizaci%F3n%20cacao.pdf](http://www.ideas.coop/html/Bolet%EDn%209_actualizaci%F3n%20cacao.pdf)  
Elaboración: el autor.

## ANEXO 19

# Principales empresas para la producción de chocolate industrial y especializado, 2003



## ANEXO 20

# Miembros del Convenio Internacional del Cacao, 2001 (al 30 de septiembre de 2005)

<i>Países exportadores</i>	<i>Países importadores</i>			
	<i>Comunidad Europea</i>			
Brasil	<i>Austria</i>	<i>Alemania</i>	<i>Polonia</i>	<i>Federación de Rusia</i>
Camerún	<i>Bélgica</i>	<i>Grecia</i>	<i>Portugal</i>	<i>Suiza</i>
Costa de Marfil	<i>Luxemburgo</i>	<i>Hungría</i>	<i>Eslovaquia</i>	
República Dominicana	<i>Chipre</i>	<i>Irlanda</i>	<i>Estonia</i>	
Ecuador	<i>República Checa</i>	<i>Italia</i>	<i>España</i>	
Gabón	<i>Dinamarca</i>	<i>Letonia</i>	<i>Suecia</i>	
Ghana	<i>Estonia</i>	<i>Lituania</i>	<i>Reino Unido</i>	
Malasia	<i>Finlandia</i>	<i>Malta</i>		
Nigeria	<i>Francia</i>	<i>Países Bajos</i>		
Papua Nueva Guinea				
Togo				
Trinidad y Tobago				
Venezuela				

Extraído de: Organización Internacional del Cacao (ICCO), *Informe anual 2004/2005*, Londres, ICCO, 2006, p. 7.

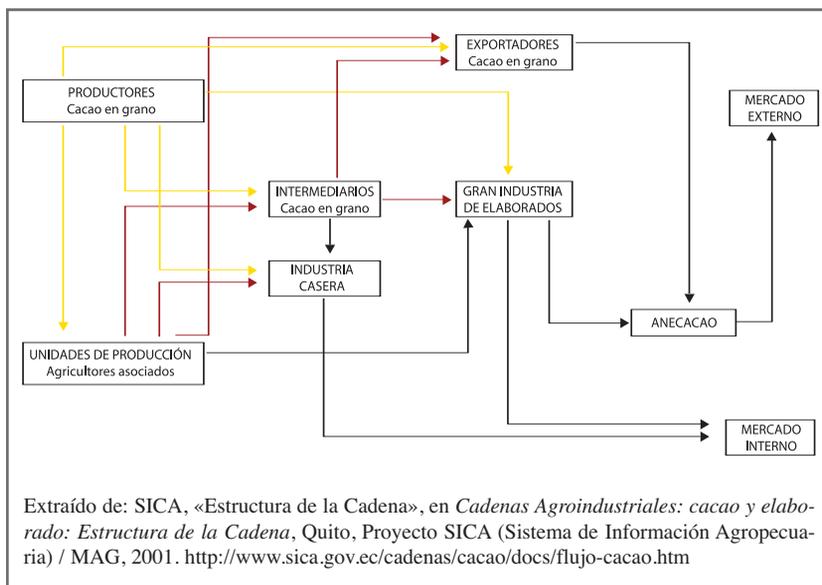
## ANEXO 21

# Ubicación de las principales zonas cacaoteras del Ecuador



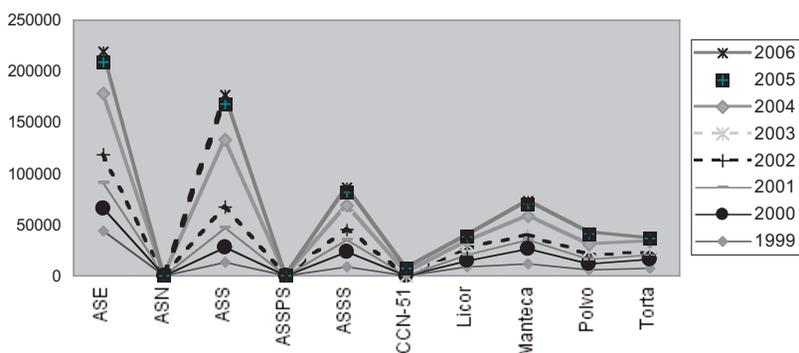
## ANEXO 22

# Flujograma de la cadena de cacao y elaborados



## ANEXO 23

### EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO POR PRESENTACIÓN Y CALIDADES, EXPRESADO EN TONELADAS MÉTRICAS (EQUIVALENTE EN GRANO EN EL CASO DE LOS ELABORADOS)

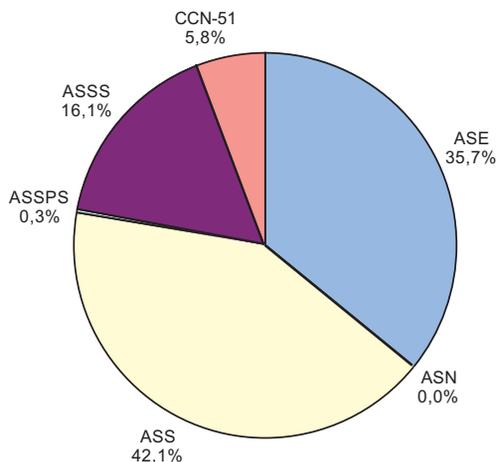


ASE, ASN, ASS, ASSPS, ASSS: Variedades de cacao en grano consideradas como fino y de aroma.

Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

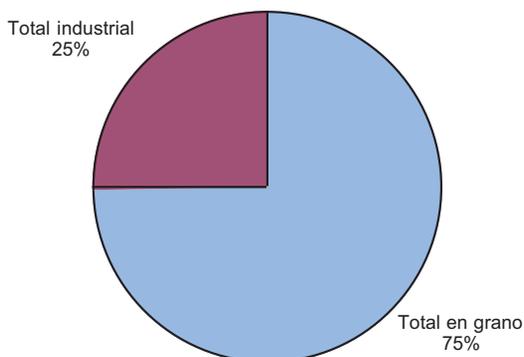
**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE LAS VARIEDADES CACAO EN GRANO ECUATORIANO, 2005**



Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS, 2005**

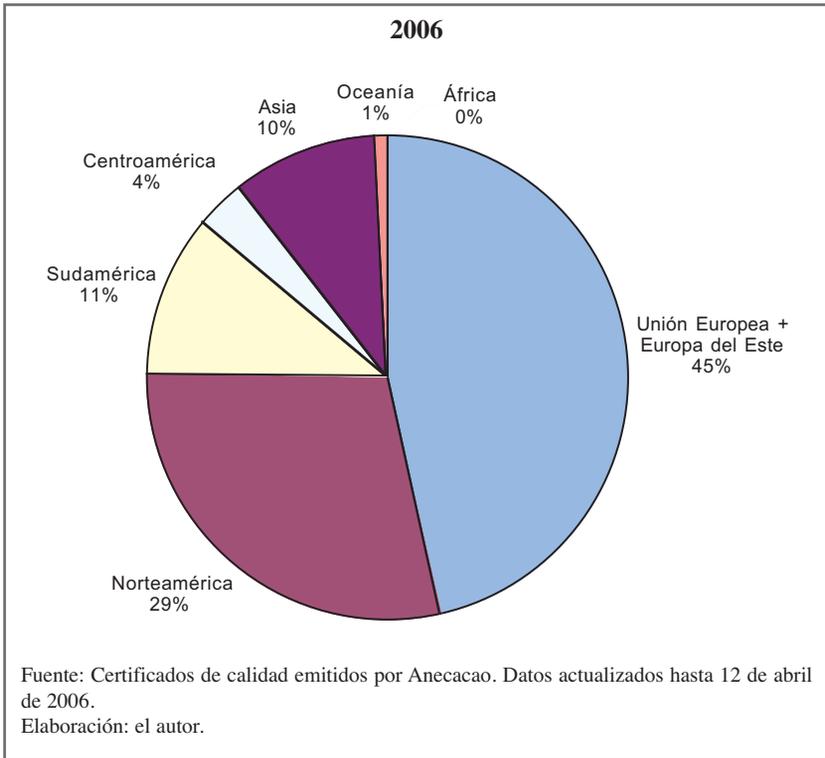


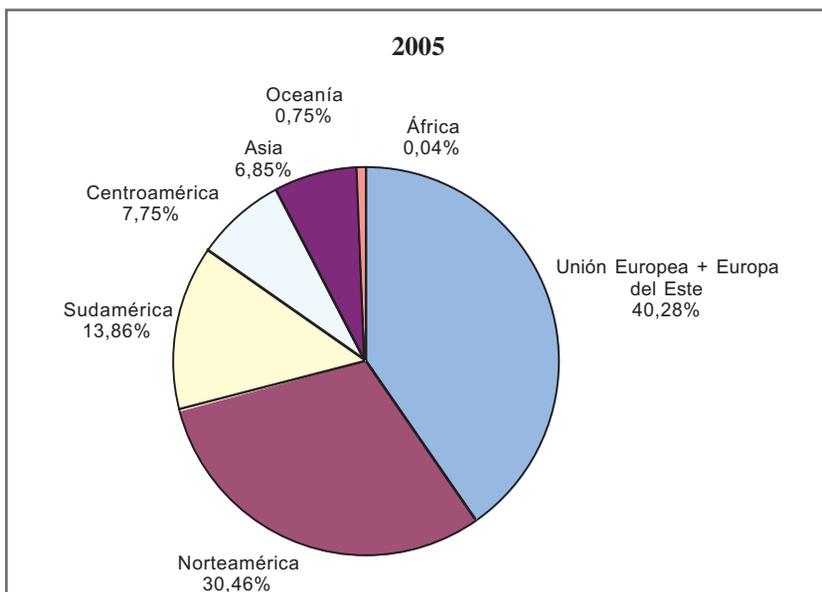
Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

## ANEXO 24

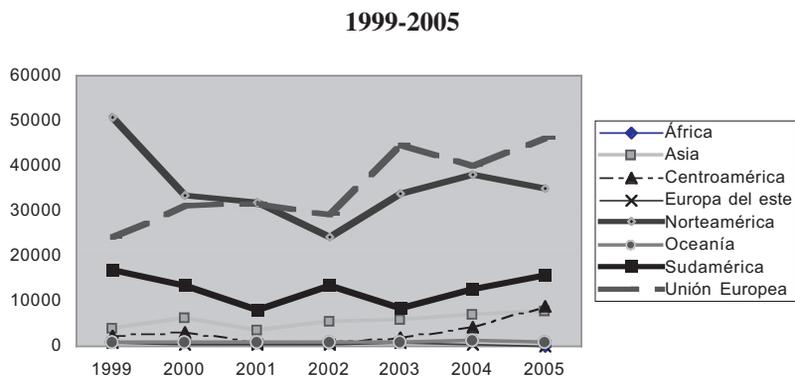
# Exportaciones de cacao ecuatoriano por continente destino, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano)





Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

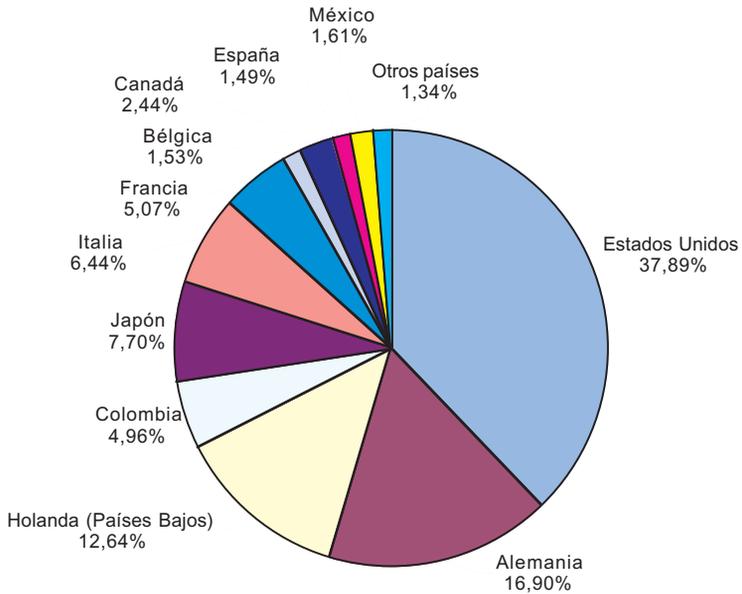


Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

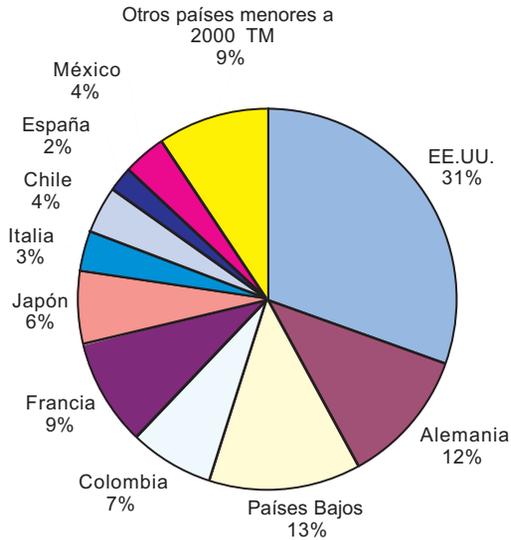
## ANEXO 25

### EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO POR PAÍS DE DESTINO, SÓLO CACAO EN GRANO (CRUDO) PERÍODO 1999-2005 ACUMULADO (CIFRAS EN MILES, KILOS)



Fuente: Banco Central del Ecuador: consulta de totales por Nandina-país.  
Elaboración: el autor.

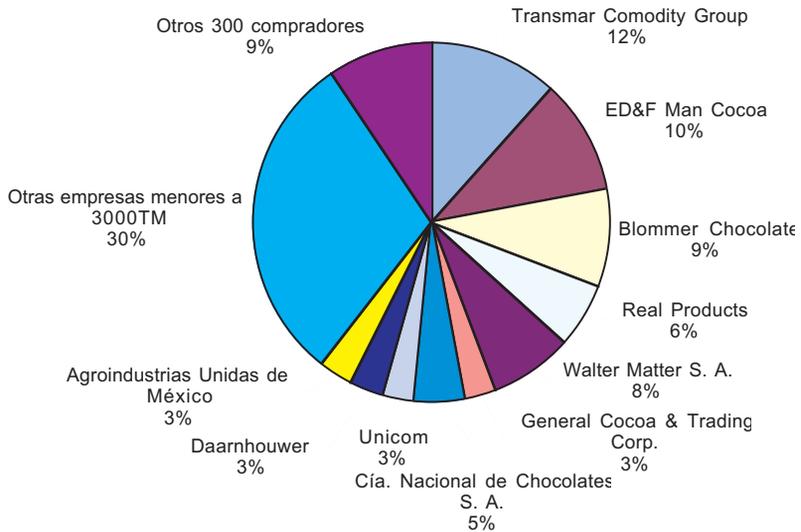
**EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO POR PAÍS DE DESTINO, EXPRESADO EN TONELADAS MÉTRICAS (EQUIVALENTE EN GRANO) 2005**



Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

**EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO POR LOS 50  
MAYORES COMPRADORES, EXPRESADO EN TONELADAS  
MÉTRICAS (EQUIVALENTE EN GRANO) 2005 TM**



Fuente: Certificados de calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta 12 de abril de 2006.

Elaboración: el autor.

## ANEXO 26

### Consumo / moliendas de cacao en grano (miles de toneladas)

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
<i>Europa</i>	1.377 45,0%	1.282 44,5%	1.323 43,3%	1.350 42,1%	1.405 42,6%
Alemania	227	195	193	225	235
Países Bajos	452	418	450	445	460
Otros	698	669	680	680	710
<i>África</i>	421 13,7%	422 14,6%	446 14,6%	452 14,1%	469 14,2%
Costa de Marfil	285	290	300	320	330
Otros	136	132	146	132	139
<i>América</i>	845 27,6%	762 26,5%	804 26,3%	838 26,2%	852 25,8%
Brasil	195	173	196	205	211
Estados Unidos	456	403	410	410	419
Otros	194	186	198	223	222
<i>Asia y Oceanía</i>	419 13,7%	415 14,4%	481 15,8%	563 17,6%	573 17,4%
Indonesia	87	105	115	120	115
Malasia	125	105	135	200	210
Otros	207	205	231	243	248
<i>Total mundial</i>	3.063	2.881	3.053	3.203	3.298
<i>Origen</i>	991 32,4%	965 33,5%	1.062 34,8%	1.156 36,1%	1.178 35,7%

Extraído de: Organización Internacional del Cacao (ICCO), *Informe anual 2004/2005*, Londres, ICCO, 2006, p. 13.

## ANEXO 27

### No. 069 EL MINISTRO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

#### Considerando

- Que, el inciso final del artículo 266 de la Constitución Política prescribe que las asociaciones nacionales de productores, en representación de los agricultores del ramo, los campesinos y profesionales del sector agropecuario, participarán con el Estado en la definición de las políticas sectoriales y de interés social;
- Que en el Registro Oficial No. 372 del 30 de julio de 1998, se publica un nuevo Reglamento Orgánico Funcional del Ministerio de Agricultura y Ganadería, cuyo artículo 20 establece las funciones de concertación agropecuaria;
- Que entre los objetivos fundamentales del Ministerio de Agricultura y Ganadería está el procurar mecanismos de concertación de los intereses público y privado, con el fin de solucionar oportuna y adecuadamente los problemas de interés sectorial;
- Que todas las instituciones y los gremios de productores que se encuentran vinculadas a la actividad cacaotera deben coordinar acciones a fin de emprender en una campaña que permita el desarrollo integral de este sector;
- Que las exportaciones de cacao fino y de aroma le ha dado prestigio al país en el contexto internacional;
- Que el Ministerio de Agricultura, de conformidad con el marco jurídico antes indicado, es el ente que norma y recepta los problemas del sector cacaotero, por lo que facilitará la organización y funcionamiento del Consejo Consultivo; y,  
En uso de las atribuciones que le competen,

#### Acuerda

*Artículo 1.* Establecer el Consejo Consultivo para la Cadena Agroindustrial Cacao y Elaborados, como instrumento de concertación entre el sector público y privado, relacionados con la producción, comercialización e industrialización de este producto. El Consejo tiene como fin fundamental, asesorar al Ministro de Agricultura y Ganadería, en la formulación de políticas para el desarrollo de la competitividad de la citada cadena.

*Artículo 2.* El Consejo Consultivo de la Cadena Agroindustrial Cacao y Elaborados, estará integrado por:

- El Ministro de Agricultura y Ganadería o su delegado, quien lo presidirá.
- Un representante permanente del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, o su delegado.
- El Presidente de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao ANECA-CAO, o su delegado.
- El Presidente de la Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador UNOCACE, o su delegado.
- El Presidente de la Federación de Cacaoteros del Ecuador FEDECADE, o su delegado.
- El Presidente de la Asociación de Productores de Cacao Fino y de Aroma APROCAFA, o su delegado.
- El Presidente de la Corporación de Agroindustriales de Cacao del Ecuador CORPCACAO, o su delegado.
- Un representante del CORPEI.
- Un representante del INIAP.
- Un representante de los compradores externos (broker).

*Artículo 3.* El coordinador técnico, con derecho a voz y no a voto, será un funcionario del MAG, designado por el Ministro. El Proyecto SICA le proveerá apoyo técnico, informativo y logístico.

*Artículo 4.* Los representantes del sector privado contarán con un suplente; durarán dos años en sus funciones y serán elegidos conforme al reglamento que se dictará sobre la materia.

*Artículo 5.* El presente acuerdo entrará en vigencia a partir de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

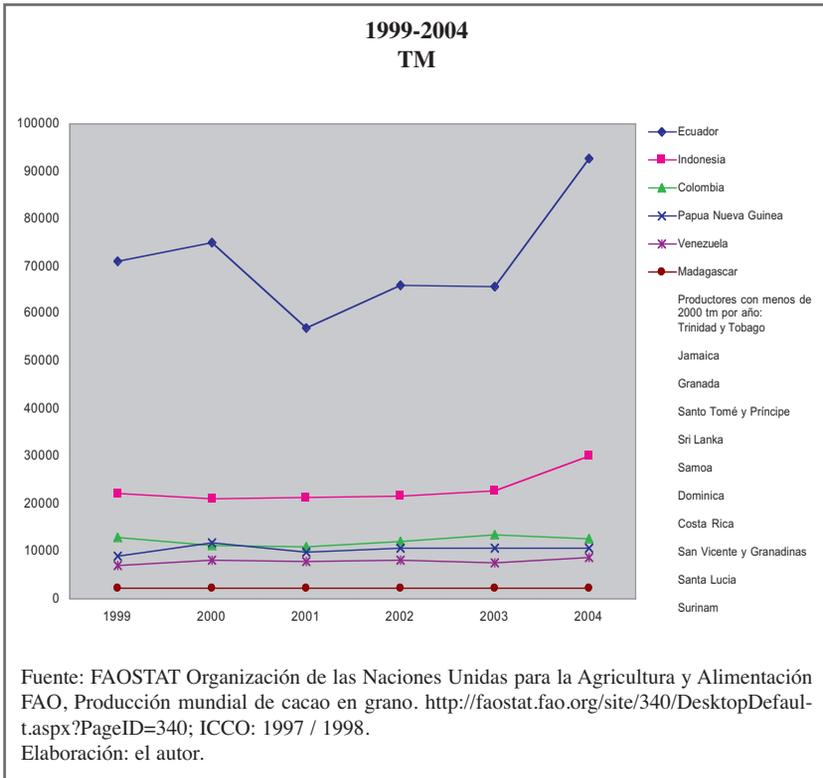
Comuníquese y publíquese. 23 de abril de 2003.

f.) Dr. Luis Macas, Ministro de Agricultura y Ganadería.

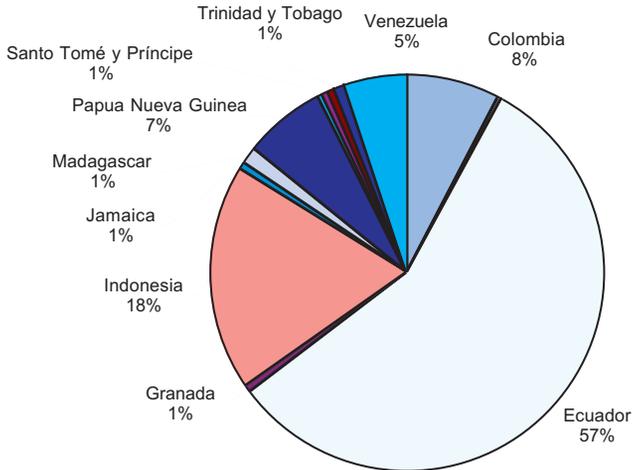
Ministerio de Agricultura y Ganadería. Es fiel copia del original. Lo certifico.  
f.) Director Administrativo Financiero. MAG. fecha: 30 de abril de 2003.

## ANEXO 28

# Producción mundial de cacao fino y de aroma



**PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN (MAYOR 1%)  
2004 TM**

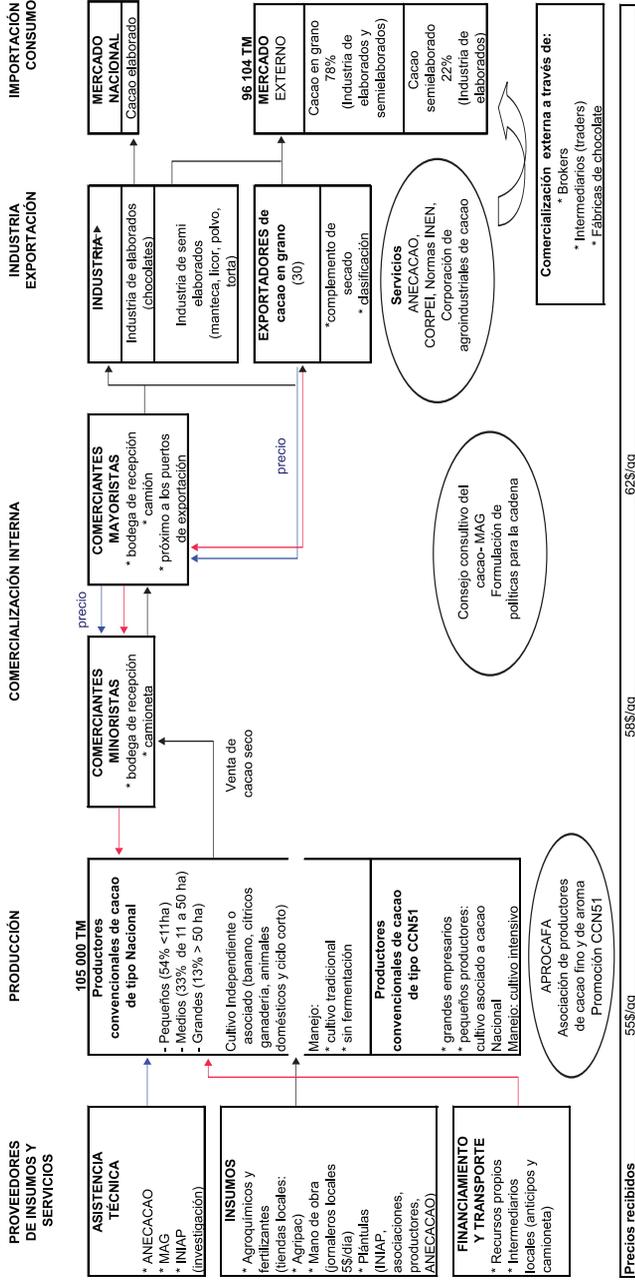


Fuente: FAOSTAT Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación  
FAO, Producción mundial de cacao en grano. <http://faostat.fao.org/site/340/DesktopDefault.t.aspx?PageID=340>; ICCO: 1997/1998.  
Elaboración: el autor.

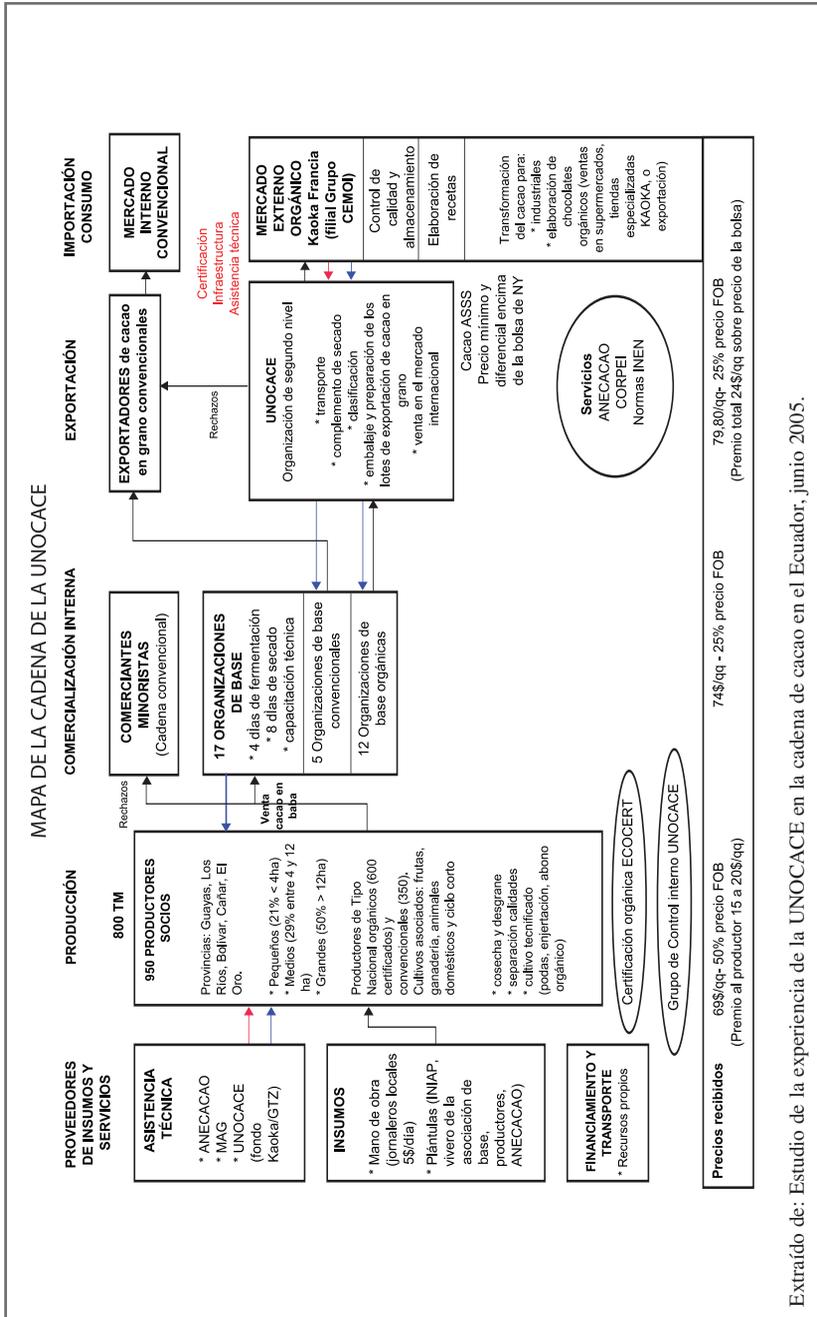
# ANEXO 29

## MAPA DE LA CADENA DE CACAO DEL ECUADOR 2004

6 Flujos de producto 6 Flujos de Financiamiento 6 Flujos de información



Extraído de: Estudio de la experiencia de la UNOCAE en la cadena de cacao en el Ecuador, junio 2005.



Extraído de: Estudio de la experiencia de la UNOCCAE en la cadena de cacao en el Ecuador, junio 2005.



# Universidad Andina Simón Bolívar

## Sede Ecuador

La Universidad Andina Simón Bolívar es una institución académica internacional autónoma. Se dedica a la enseñanza superior, la investigación y la prestación de servicios, especialmente para la transmisión de conocimientos científicos y tecnológicos. La universidad es un centro académico destinado a fomentar el espíritu de integración dentro de la Comunidad Andina, y a promover las relaciones y la cooperación con otros países de América Latina y el mundo.

Los objetivos fundamentales de la institución son: coadyuvar al proceso de integración andina desde la perspectiva científica, académica y cultural; contribuir a la capacitación científica, técnica y profesional de recursos humanos en los países andinos; fomentar y difundir los valores culturales que expresen los ideales y las tradiciones nacionales y andinas de los pueblos de la subregión; y, prestar servicios a las universidades, instituciones, gobiernos, unidades productivas y comunidad andina en general, a través de la transferencia de conocimientos científicos, tecnológicos y culturales.

La universidad fue creada por el Parlamento Andino en 1985. Es un organismo del Sistema Andino de Integración. Tiene su Sede Central en Sucre, Bolivia, sedes nacionales en Quito y Caracas, y oficinas en La Paz y Bogotá.

La Universidad Andina Simón Bolívar se estableció en Ecuador en 1992. Ese año suscribió con el gobierno de la república el convenio de sede en que se reconoce su estatus de organismo académico internacional. También suscribió un convenio de cooperación con el Ministerio de Educación. En 1997, mediante ley, el Congreso incorporó plenamente a la universidad al sistema de educación superior del Ecuador, lo que fue ratificado por la Constitución vigente desde 1998.

La Sede Ecuador realiza actividades, con alcance nacional y proyección internacional a la Comunidad Andina, América Latina y otros ámbitos del mundo, en el marco de áreas y programas de Letras, Estudios Culturales, Comunicación, Derecho, Relaciones Internacionales, Integración y Comercio, Estudios Latinoamericanos, Historia, Estudios sobre Democracia, Educación, Salud y Medicinas Tradicionales, Medio Ambiente, Derechos Humanos, Gestión Pública, Dirección de Empresas, Economía y Finanzas, Estudios Interculturales, Indígenas y Afroecuatorianos.

# Universidad Andina Simón Bolívar

## Serie Magíster

- 61 María Fernanda Moscoso, AL OTRO LADO DEL ESPEJO: el mundo infantil en el nuevo cuento ecuatoriano
- 62 Carlos Leyva Arroyo, MÚSICA «CHICHA», MITO E IDENTIDAD POPULAR: el cantante peruano Chacalón
- 63 Alicia Guzmán, PLAN COLOMBIA Y ASISTENCIA INTERNACIONAL: recreando el Estado en los Andes
- 64 Christian León, EL CINE DE LA MARGINALIDAD: realismo sucio y violencia urbana
- 65 Eduardo Puente Hernández, EL ESTADO Y LA INTERCULTURALIDAD EN EL ECUADOR
- 66 Boris Barrera Crespo, EL DELITO TRIBUTARIO: elementos constitutivos y circunstancias modificadoras
- 67 María Cecilia Pérez, TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA CAN, PROPIEDAD INTELECTUAL Y SALUD PÚBLICA
- 68 Gisella Harb Muñoz, LA CONSTRUCCIÓN MEDIÁTICA DEL OTRO
- 69 Catalina Vélez Verdugo, LA INTERCULTURALIDAD EN LA EDUCACIÓN BÁSICA: reformas curriculares de Ecuador, Perú y Bolivia
- 70 Renata Loza, DOLORES VEINTIMILLA DE GALINDO: poesía y subjetividad femenina en el siglo XIX
- 71 Lucía Gallardo, EL NEGOCIO DEL VIH/SIDA: patentes farmacéuticas ¿para qué y para quién?
- 72 Julián Guamán, FEINE, LA ORGANIZACIÓN DE LOS INDÍGENAS EVANGÉLICOS EN ECUADOR
- 73 Tiberio Torres Rodas, LA PROTECCIÓN DE LA INTIMIDAD EN EL DERECHO TRIBUTARIO
- 74 Gladys Valencia Sala, EL CÍRCULO MODERNISTA ECUATORIANO: crítica y poesía
- 75 Carlos Quintana Orsini, LA CAPITALIZACIÓN BOLIVIANA (1994-2005)
- 76 Marco Flores González, LA PROTECCIÓN JURÍDICA PARA EL CAAO FINO Y DE AROMA DEL ECUADOR

El propósito central del presente estudio es determinar si existen posibilidades de lograr una protección jurídica, primero, nacional y, luego, internacional para el cacao fino y de aroma de Ecuador, utilizando un subrégimen del régimen internacional de propiedad intelectual como son las «denominaciones de origen».

Como propósitos secundarios, el autor analiza la situación actual de los regímenes internacionales de comercio y propiedad intelectual y, en especial, el subrégimen de indicaciones geográficas que se encuentra en negociaciones multilaterales dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Igualmente revisa la situación comercial y productiva del cacao ecuatoriano en el mercado interno y externo, especialmente la del cacao «Nacional» o «Arriba», como se lo conoce al cacao fino y de aroma. También describe las probables implicaciones de un TLC países andinos - Estados Unidos, y los problemas que pueden surgir para la propuesta; así como los posibles inconvenientes y limitaciones para su ejecución.

En suma, el autor plantea la construcción de una ventaja competitiva, partiendo del escogitamiento de un producto diferenciado y reconocido a nivel internacional, utilizando la protección de la figura jurídica de «denominación de origen» para consolidar dicha ventaja competitiva, para beneficio, principalmente, de los pequeños productores.



*Marco Flores González (Pasaje, 1977) es Ingeniero en Comercio Internacional por la Universidad de Machala, Provincia de El Oro, Ecuador. En 2006 obtuvo el título de Magíster en Relaciones Internacionales, con mención en Economía Política Internacional, por la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Actualmente se dedica a realizar estudios y asesorías en temas relacionados con el comercio exterior y denominaciones de origen.*