

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales
Mención en Economía Política Internacional

Limitaciones y posibilidades para el reconocimiento oficial
de una “denominación de origen” al cacao fino y de aroma
producido en determinadas zonas de Ecuador.

Marco Flores

2005

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Marco Flores González
Quito, Diciembre de 2005

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales
Mención en Economía Política Internacional

Limitaciones y posibilidades para el reconocimiento oficial
de una “denominación de origen” al cacao fino y de aroma
producido en determinadas zonas de Ecuador.

Marco Flores

Tutor: Econ. Marco Romero

Escrita en Quito, año 2005

Resumen

El propósito central del presente trabajo tiene por objeto determinar si existen posibilidades de lograr una protección de tipo jurídica nacional, luego internacional, para el cacao fino y de aroma de Ecuador, utilizando un sub régimen del Régimen Internacional de Propiedad Intelectual como son las Denominaciones de Origen. Al mismo tiempo como propósitos secundarios: se analiza la situación actual de los Regímenes Internacionales de Comercio y Propiedad Intelectual y en especial el sub Régimen de las Indicaciones Geográficas que se encuentra en plena negociaciones multilaterales dentro del marco de la OMC; 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; así como los posibles inconvenientes y limitaciones para la ejecución de la propuesta.

El trabajo está estructurado en tres capítulos. En el primer capítulo se analiza a los Regímenes Internacionales en general, luego a los Regímenes de Comercio y Propiedad Intelectual. El segundo capítulo trata básicamente sobre como funcionan las Denominaciones de Origen y los requisitos para reconocer y proteger a un determinado producto. En el tercer capítulo, durante el desarrollo del contenido, se van estableciendo las posibilidades y limitaciones que se pueden dar para lograr el reconocimiento de la Denominación de Origen.

Dedicatoria

Con todo mi corazón, para quienes siempre están allí apoyándome en mis triunfos y fracasos, para quienes me inspiran el orgullo, respeto, y amor más grande que les tengo, mi familia; mis padres, mis hermanos, mi niña, mi abuelito, mi novia, 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.

Agradecimientos

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 a instituciones como el IEPI, en la persona del Dr. Marcelo Ruíz por la asesoría brindada. Así mismo a la Fundación Maquita Cushunchic, cuyo presidente tan gentilmente me brindó de igual modo información necesaria para argumentar mi propuesta.

Índice

Introducción	9
 CAPÍTULO I	
1.1 Regímenes Internacionales	13
1.2 Régimen Internacional de Comercio	21
1.3 Denominaciones de Origen en el Régimen Internacional de Propiedad Intelectual	33
 CAPÍTULO II	
2.1 Reconocimiento y Protección de una Denominación de Origen: Requisitos y Funcionamiento	46
2.2 La Protección Internacional. de las Indicaciones Geográficas	48
2.3 Las Denominaciones de Origen en la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).	49
2.4 Las Denominaciones de Origen dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC)	50
2.5 La Solución de Controversias en el Régimen Internacional de Propiedad Intelectual	53
2.6 Las Indicaciones Geográficas en las Negociaciones post OMC	56
2.7 Las Denominaciones de Origen como Ventaja Competitiva	60
2.8 Las Indicaciones Geográficas en el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Comunidad Andina	65

Capítulo III

3.1 Posibilidades y limitaciones para aplicar una denominación de origen para el cacao nacional, arriba o fino y de aroma del Ecuador	70
3.2 Cacao Fino y de Aroma	75
3.3 Precio Internacional del Cacao	79
3.4 Producción mundial de cacao	82
3.5 Organizaciones relacionadas con la actividad cacaotera	87
3.6 La producción del cacao en Ecuador	91
3.7 Iniciativas para revitalizar la importancia del cacao fino y de aroma en Ecuador	100
3.8 Consideraciones para impulsar una denominación de origen para el cacao ecuatoriano	105
Conclusiones	115
Bibliografía	118
Anexos	124

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 postcolonial, 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 (1860-1920).

En esta época las oportunidades presentadas no fueron aprovechadas y los excedentes generados por exportaciones de cacao no fueron reinvertidos en el desarrollo de nuevas exportaciones. Tampoco se buscó invertir en el mercado interno, más 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 republicana 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 el petróleo y el banano que representan el 51% y 12% del total de las exportaciones nacionales respectivamente (año 2004)? 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 (OMC, OMPI, CAN). La fuente para los datos estadísticos son de organizaciones internacionales: FAO, UNCTAD. A nivel nacional: BCE, ANECACAO, SICA, 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 realizo 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, efectúo 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 (EE.UU.-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-EE.UU., 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

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.

1.1 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 de acontecimientos tales como: la crisis del petróleo o la guerra de Vietnam, el

cuestionamiento al realismo se intensificó”¹; en ese contexto surgen diferentes escuelas de pensamiento, que reformulan el análisis 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, persiguen que los temas de la política internacional no se traten de forma unilateral y bilateralmente (como se hace actualmente); incrementan el grado de simetría y mejoran la calidad de la información que reciben los gobiernos”². Para reducir las asimetrías entre los actores, algunos regímenes internacionales convienen el otorgamiento de tratos diferenciados a los socios débiles que tienen menos ventajas para aprovechar las oportunidades producidas por la cooperación basada en los regímenes (como ejemplo se cita al Sistema Generalizado de Preferencias); igualmente, establecen un marco institucional que facilita beneficios suplementarios para que los actores insatisfechos mejoren su desempeño³. 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.

¹ SALOMÓN, Mónica González. *La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones*, en Revista d'afers internacionals, sumario 56, diciembre 2001-enero 2002.

² Keohane, Robert. *De After Hegemony*, en Relaciones Internacionales. El pensamiento de los clásicos. John Vásquez (comp.). Editorial Limusa, Grupo Noriega Editores. México, 1995. p. 404.

³ HASENCLEVER, Andreas; MAYER, Peter y RITTBERGER Volker. *Las teorías de los Regímenes Internacionales: Situación Actual y Propuestas para una Síntesis*. Foro Internacional. Octubre Diciembre 1999. México. N° 158. p. 514.

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 neo-realista neo-liberal, que llevó a un acuerdo sobre lo que hoy se conoce como la "definición canónica" del régimen internacional⁴. Esta definición fue consensuada en 1983 por ambas escuelas.⁵

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, la Unión Europea y las convenciones básicas de la sociedad internacional, como la que establece la soberanía de los Estados, se constituyen en una clase primordial de instituciones internacionales⁶, 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, por lo general, son acordados por los gobiernos en conferencias internacionales y a menudo están asociados con organizaciones internacionales formales⁷. 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 “el régimen internacional del

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 de beneficio individual).

⁵ SALOMÓN, Mónica González. *La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones*: op. cit.

⁶ HASENCLEVER, Andreas; MAYER, Peter y RITTBERGER Volver: op.cit. pp. 499.

⁷ KEOHANE, Robert O., NYE Joseph, *La Teoría de la Estabilidad Hegemónica y los Cambios en los Regímenes Económicos Internacionales*, en Instituciones Internacionales y Poder Estatal. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1993. p. 111.

petróleo no estaba explícitamente definido por un acuerdo intergubernamental en 1967 (al contrario del régimen monetario internacional que estaba explícita y formalmente institucionalizado, con el FMI y BM como sus supervisores), no había organización internacional global alguna que supervisara al régimen, pero su manejo era claro y eficiente”⁸, 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 Rittberger⁹, son las siguientes:

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 en base a

⁸ KEOHANE, Robert O., NYE Joseph S., *La Teoría de la Estabilidad Hegemónica y los Cambios en los Regímenes Económicos Internacionales, 1967-1977*: op. cit. pp. 120-121.

⁹HASENCLEVER, Andreas; MAYER, Peter y RITTBERGER Volver: op. cit. pp. 504-510.

regímenes se basa 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 postclásicos 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. Así mismo 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 denominado 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”¹⁰.

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.

¹⁰ KEOHANE, Robert. *After Hegemony*: op. cit. p. 406.

Una ventaja importante de los regímenes internacionales es que hacen más fáciles los acuerdos ya que suministran marcos para establecer responsabilidades legales (pero que no significan 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 y costos de transacción, pueden volverse recursos eficaces para el logro de fines estatales¹¹. Actualmente muchos de los regímenes internacionales no tienen por detrás el apoyo de un poder hegemónico, 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, 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, así mismo, tiene la capacidad para determinar o cambiar las estructuras del sistema 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

¹¹ KEOHANE, Robert O., NYE Joseph S. *La demanda de Regímenes Internacionales en Instituciones Internacionales y Poder Estatal*. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1993. pp. 157 y 162.

más beneficioso para las partes que tienen poder, lo que hace que éste sea concertado e impuesto a las demás partes, de acuerdo a la conveniencia de los países desarrollados.

1.2 Régimen Internacional de Comercio

“El Régimen Internacional de Comercio es 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”¹². 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; b) la adopción del principio del tratamiento nacional para los productos extranjeros; y, c) la aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida”¹³.

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,

¹² CEPAL. *El Camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC* (post Doha). SILVA, Verónica, en Serie Comercio Internacional 23. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, Diciembre de 2001. p. 7.

¹³ WITKER, Jorge y HERNANDEZ, Laura (*Coautores*). *Del GATT a la OMC*. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, 2A. ED. Capítulo II: <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179>. pp. 53-54.

negociada en 1947-1948, que contenía básicamente disposiciones sobre temas de interés inmediato para los países en desarrollo”¹⁴. 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, relación que empezó entre guerras y se solidificó durante la experiencia de la misma, 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”¹⁵.

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

¹⁴ UNTACD (2002): Informe sobre el Comercio y Desarrollo, Capítulo II, Ginebra. p. 40.

¹⁵ GILPIN, Robert. *El Orden Económico Internacional Emergente*, en La Economía Política de las Relaciones Internacionales. Robert Gilpin. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires 1990. p. 399.

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 política 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, prácticas comerciales restrictivas y acuerdos gubernamentales sobre productos básicos”¹⁶.

El proceso de negociación del GATT se ha venido efectuando en sucesivas rondas de negociaciones dentro del marco multilateral; ocho son las rondas celebradas hasta la actualidad y cinco conferencias ministeriales, luego de la creación de la OMC (Ver Anexo 1). Han transcurrido 47 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, alcanzaron tasas muy elevadas, alrededor del 8% anual por término medio, siempre mayores al crecimiento de la producción mundial”¹⁷. 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

¹⁶ UNTACD (2002): op. cit. p. 40.

¹⁷ Enciclopedia Multimedia y Biblioteca Virtual EMVI. *El GATT y la OMC*. <http://www.eumed.net/coursecon/16/16-5.htm>

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 se vio reflejada en la Ronda de Uruguay (1986-1994), considerada como la más importante por los nuevos acuerdos logrados (Ver anexo 1). “También se trataron objetivos tradicionales (acceso a mercados, reducciones arancelarias) con una perspectiva más amplia que las acordadas en rondas previas a la negociación. Por primera vez se discutieron aquellas políticas que afectaban al comercio agrícola, logrando acuerdos para eliminar las restricciones en el comercio de textiles y vestido, definidas por el Acuerdo Multifibras (AMF)”¹⁸, 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”¹⁹.

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 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”²⁰. Los países

¹⁸ FINGER, Michael. *Avances y retrocesos en los Mercados. Más allá de la Ronda de Uruguay*, en Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha (comp.). 2000. *La Nueva Agenda del Comercio en la OMC*. p. 23

¹⁹ EMVI. El GATT y la OMC: op. cit.

²⁰ ESTAY, Jaime Reyno. *América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas*, en La Economía Mundial y América Latina. Jaime Estay (comp.). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO. Buenos Aires, 2005. p. 197.

miembros del GATT pasaron a ser miembros automáticamente de la OMC, sin someterse nuevamente al proceso de adhesión²¹.

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 (TRIPS), son los principales. Estos a su vez están compuestos por otros órganos subsidiarios. Los diferentes Comités son 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”²², en reuniones dentro de la denominada “sala verde”²³, 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

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 KEOHANE, Robert O., NYE Joseph S. *La demanda de Regímenes Internacionales*: op. cit. p. 175

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?

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”²⁴.

Estos contactos informales, dirigidos por los países más poderosos dentro de la OMC como son EE.UU., 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), y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de

²⁴ GUDYNAS, Eduardo. *El déficit democrático de la OMC y las responsabilidades del sur*, en La insignia 2003. http://www.lainsignia.org/2003/septiembre/econ_009.htm

Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), aunque en 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, 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 y el artículo V del AGCS”²⁵, 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, servicios y los derechos de propiedad intelectual, contenidos respectivamente en los Acuerdos Multilaterales sobre Mercancías, incluido el GATT-1994, el Acuerdo General sobre el

²⁵ EMVI. *El GATT y la OMC*: op. cit.

Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)²⁶. 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. La OMC es una institución concebida como la solución al nuevo proteccionismo adoptado por los países desarrollados. Su base jurídica “con poder compulsivo, ya que sería una Organización de la ONU e incluiría prácticamente a todos los países del mundo²⁷”, 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.

²⁶ CEPAL. *El Camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC* (post Doha): op. cit. p. 8.

²⁷ LUNA, Luis. *Globalización económica y apertura comercial*, en *El Sistema Mundial de Comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*. Wilma Salgado (compiladora). Corporación Editora Nacional. Quito. 1996. p. 58.

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”²⁸. La creencia de que la liberalización trae crecimiento es apoyada especialmente por organizaciones financieras internacionales: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, OMC y por los países desarrollados (G 8). Las “instituciones financieras luego del estallido de la crisis de la deuda a principios de los años ‘80 y durante el periodo posterior de ajuste estructural, adoptaron a la liberalización comercial como parte esencial del paquete de medidas”²⁹ de ajuste estructural.

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: EE.UU., 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 opuesto³⁰ a las recomendadas actualmente para los países pobres; por el contrario, los países citados, adoptaron políticas claramente proteccionistas.

²⁸ MORA, Henry. *Los Acuerdos de Inversión en los Tratados de Libre Comercio: de vuelta al AMI, en La Economía Mundial y América Latina*. Jaime Estay (comp.). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO. Buenos Aires, 2005. p. 284.

²⁹ OXFAM. *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*. p.3

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

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 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 el 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”³¹. 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 de los Estados, “de repente su producción declina, la distribución del ingreso empeora y aumenta el desempleo”³².

A pesar de todos los costos sociales y económicos causados en los PED, “la liberalización comercial, bajo auspicio de las regulaciones multilaterales exigibles, se mantendrá como uno de los más importantes principios de política para los países en desarrollo y como la

³¹CHOMSKY: en la OMC, *Libertinaje para ricos ricos. Las reglas son para países pobres*. 2003.
<http://www.rebellion.org/chomsky/030908chom.htm>

³² TOOL, Marc R. *Institutional Adjustment and Instrumental Value, en Review of International Political Economy* 1: 3. Department of Economics, California State University, Sacramento.1994. p. 405.

vía principal para la integración de sus economías”³³, 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 a 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 (anti-dumping) en los países desarrollados. 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 de grandes empresas; otorgando una primacía absoluta a sus criterios comerciales en desmedro de las normas y compromisos ambientales sociales y laborales”

³⁴. El GATT y la OMC siempre han permitido las restricciones al comercio multilateral, adoptadas por los PD, en sectores como el agrícola y textil que son los más importantes en

³³ YUSUF, Shahid; STIGLITZ, Joseph. *Aspectos del Desarrollo: Resueltos y Pendientes*, en La Economía Política de las Relaciones Internacionales. Robert Gilpin. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1990. p. 223.

³⁴ ESTAY, Jaime Reyno. *América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas*: op. cit. pp. 199-203.

la mayoría de los 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 post OMC, iniciadas en el 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 cinco 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”³⁵. Las Conferencias Ministeriales se han desarrollado entre protestas y conflictos al interior y al exterior 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 última Conferencia Ministerial en Cancún, México. La causa principal de este nuevo fracaso tiene

³⁵ CEPAL. *El Camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC* (post Doha): op. cit. p. 9.

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.

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.

1.3 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.

“La historia establece que 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, por lo que era preciso proteger los derechos de los creadores”³⁶.

La necesidad de establecer reglas dirigidas a la protección de la Propiedad Intelectual a nivel internacional se “hizo patente con ocasión de la Exposición Internacional de Inventiones 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”³⁷.

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

³⁶ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. *El Ecuador Frente a la Organización Mundial de Comercio*. BCE Dirección Central de Estudios. Quito, 1996. p. 206.

³⁷ Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI). *Información General*. <http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm>

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, hace 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 de la propiedad intelectual, “sus disposiciones relativas al derecho de autor y los derechos conexos, las patentes, las marcas, las indicaciones geográficas, los dibujos, 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 OMPI³⁸, y su predecesora la BIRPI.

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](#) y el [Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas](#), 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

³⁸ OMPI. *Información General. La OMPI y la Organización Mundial del Comercio.*
<http://www.wipo.int/about-wipo/es/gib.htm>

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 en el proceso de su aplicación; por la vía de redactar nuevas leyes y establecer una infraestructura institucional que atienda los cambios en los procedimientos legales³⁹.

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”⁴⁰; 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 ellas⁴¹.

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 1223 moléculas puestas en el mercado desde 1975 a 1997, solo trece están dedicadas a enfermedades tropicales y, de éstas, cinco son el

³⁹ CEPAL. *El Camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC* (post Doha): op. cit. p. 32.

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

⁴¹ TOUSSAINT, Eric. *Las Transferencias del Sur al Norte*, en *La Bolsa o la Vida*, Las finanzas contra los pueblos. Ediciones Abya - Yala. Quito. 2002. pp. 194 – 195, 198

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”⁴².

El verdadero interés y el de mayor difusión entre los derechos de propiedad intelectual, especialmente de las naciones más desarrolladas, son las patentes. 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. El 90% de las patentes otorgadas en países en desarrollo pertenecen a originarios de países desarrollados”⁴³. “Las multinacionales de la bioindustria y de la industria agroalimentaria, recorren el mundo para establecer sus derechos de descubrimiento, registrando patentes a sus nombres”⁴⁴, 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

⁴² CAÑO, Xavier. *El precio del conocimiento*. Agencia de Información Solidaria (AIS). España, 2002. http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/cul_004.htm

⁴³ GAUTO, Rigoberto. (Representante Permanente del Paraguay ante la Organización Mundial del Comercio OMC). *El camino hacia delante, ¿cuál es el futuro para las indicaciones geográficas?* Ginebra, 2005. http://www.wipo.int/meetings/2005/geo_pmf/en/presentations/doc/wipo_geo_pmf_05_gauto-vielman.doc

⁴⁴ TOUSSAINT, Eric. *Las Transferencias del Sur al Norte*: op. cit. pp. 194 y 196.

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 el gobierno; Merck depende, en gran medida, de las investigaciones en laboratorios de universidades (subsidiadas por fondos públicos). “Antes del ADPIC, países como China, Egipto e India concedían únicamente patentes sobre el procedimiento pero no sobre los productos finales, esto desarrollaba actividades locales de medicamentos genéricos más baratos que los de marca. En Pakistán, por ese tiempo, un medicamento patentado costaba trece veces más que en la India”⁴⁵, 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. 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.

⁴⁵ TOUSSAINT, Eric. *Las Transferencias del Sur al Norte*: op. cit. p. 197.

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 pública, todo esto respaldado con amenazas de demanda por parte del gobierno estadounidense⁴⁶.

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. Pero 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

⁴⁶ ESTAY, Jaime Reyno. *América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas*: op. cit. p. 204.

acuerdos preferenciales de comercio y cooperación, de modo que 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, más 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 cualidad 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”⁴⁷.

Las denominaciones de origen son consideradas una clase especial de indicación geográfica según la OMPI. Su reconocimiento se basa en un identificador más específico en el medio geográfico, el cual determina las características 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 (tradición, 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, registró al 15 de Abril de 2004, 849 denominaciones de origen, de las cuales 779 estaban 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.

⁴⁷ Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas (STC). *Documento de la Octava Sesión. Ginebra, 2002.*

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 adquiriera 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 turrone (de Alicante), entre otros. Dentro de la Comunidad Andina, las denominaciones de origen actualmente reconocidas y protegidas en los países miembros bajo el Régimen Común sobre Propiedad Industrial son; *Pisco* de Perú,

reconocido además por el Arreglo de Lisboa; *Singani* de Bolivia; *Molas* y *Café de Colombia*; el *Chuao* en Venezuela como denominación de origen del cacao proveniente de la mencionada zona; y, el *cocuy pecayero* también de Venezuela, que es una bebida alcohólica tradicional proveniente del Agave Cocuy (*Agave cocui Trelease*).

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 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”⁴⁸.

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

⁴⁸ CALDENTEY, Pedro Alberto. *Neoinstitucionalismo y economía agroalimentaria*. Universidad de Córdoba. <http://www.eumed.net/ce/pca-agroali.htm>

internacional que lo regulen y, como es obvio, esto provoca incertidumbre. Este régimen carece de un registro multilateral, esencial para establecer una mejor organización y protección. Existe total libertad para que los países en virtud a sus legislaciones registren y protejan a las denominaciones de origen, situación que ha provocado conflictos entre Estados por diferencias existentes entre las distintas legislaciones nacionales y regionales. Estos conflictos los analizaré con mayor detalle dentro de los requisitos para el reconocimiento y protección de una denominación de origen (Capítulo 2).

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

2.1 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* (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 engloba una “amplia gama de conceptos, como leyes contra la competencia desleal, leyes de protección al consumidor, leyes para la protección de las marcas de certificación o leyes especiales para la protección de las indicaciones geográficas o las denominaciones de origen”⁴⁹.

El registro y protección de una denominación de origen 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. 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,

⁴⁹ OMPI. *Indicaciones Geográficas*. http://www.wipo.int/about-ip/es/about_geographical_ind.html

Indicaciones Geográficas (indicaciones de procedencia y *denominaciones de origen*)⁵⁰, Capítulo I, Denominaciones de Origen, establece las regulaciones dentro del régimen comunitario. El régimen comunitario en comparación al ADPIC tiene una cobertura mayor en cuanto a la protección y registro de las denominaciones de origen, y es el que tenemos que tomar como referencia los países de la Comunidad Andina de Naciones.

2.2 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 mismos⁵¹.

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 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.

⁵⁰Arean Lalín, Manuel: *Definición y Protección Jurídica de las Indicaciones Geográficas*. 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. Pagina de la Secretaría de la Comunidad Andina.

⁵¹ Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas (STC): op. cit.

2.3 Las Denominaciones de Origen en la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

La OMPI, que cuenta con 182 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 23 miembros (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, administrado por la OMPI, creado para proteger y registrar las denominaciones de origen ya protegidas y registradas a nivel nacional por parte de la legislación de uno de los Estados o parte contratante. 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 solo para sus partes contratantes. Por ejemplo, en el caso del Arreglo de Lisboa que se encarga totalmente de las denominaciones de origen nacional, que tiene 23 partes contratantes, al momento de formar parte del acuerdo y registrar una denominación de origen, la protección rige sólo en los 22 miembros restantes. 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 miembro 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.

2.4 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-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 necesarios para proteger las indicaciones geográficas cuando el público sea inducido a un error en cuanto al origen del producto y se cause competencia desleal. El artículo 23 proporciona una protección adicional 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 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 análogas, se tiene que brindar protección. El mismo artículo permite establecer negociaciones para crear un sistema multilateral de registro y notificaciones de indicaciones geográficas. 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 nombre común o “genérico” (por ejemplo *cheddar* se refiere ahora a un tipo especial 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 (por ejemplo, en Italia *Parma* es un tipo de jamón que procede de la región en la que está situada la ciudad de Parma, pero en el Canadá es la marca registrada del jamón que produce una empresa canadiense)”⁵².

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 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 del 1 al 12 y el artículo 19 del Convenio de París de 1967 (Acta de Estocolmo, de fecha 14 de julio de 1967), para la protección de la propiedad industrial⁵³. 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

⁵² OMC, *Indicaciones Geográficas, Antecedentes y Situación Actual*.

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm

⁵³ OMC. ADPIC. Información sobre los ADPIC. *Otros convenios sobre la propiedad intelectual incorporados por referencia al Acuerdo sobre los ADPIC*. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel4_s.htm

(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 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”⁵⁴.

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 los miembros y en todos los ámbitos del comercio.

2.5 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

⁵⁴ SALGADO, Wilma. *El Comercio Internacional frente a las Transformaciones de la Economía Mundial*, en “El Sistema Mundial de Comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC. Salgado (Comp.). Corporación Editora Nacional, Quito, 1996. p. 27.

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.

En el marco multilateral de la OMC, el Órgano de Solución de Diferencias 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 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. Su funcionamiento 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; la cual “actualmente se lo adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; 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)''⁵⁵. 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 que no está sujeto a intereses de grupos de presión de los países miembros, y que más 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

⁵⁵ OMC. *Entender la OMC: solución de diferencias*. Una contribución excepcional.
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds290_s.htm

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 sistema 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 de Mediación –ADR-), 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.

2.6 Las Indicaciones Geográficas en las Negociaciones post OMC

Actualmente dentro de las negociaciones multilaterales en la OMC existe un debate sobre las indicaciones geográficas, entre dos propuestas. Por un lado un grupo de miembros,

encabezado por la Comunidad Europea⁵⁶, que solicitan la aprobación de un conjunto de normas y buscan una protección internacional fuerte basada en un sistema de registro y un sistema 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.

La otra propuesta⁵⁷ es liderada por otros países miembros que defienden un registro de participación voluntaria y no obligatoria, es decir, que imponga cargas adicionales para los miembros de la OMC.

El conflicto de intereses dentro de ambas propuestas es evidente, por un lado la Comunidad Europea busca mantener la competitividad de sus productos queriendo establecer una protección obligatoria 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 se estima que productos con denominación de origen como ciertos vinos o bebidas “espirituosas” (Champagne o Coñac), quesos (Gruyere o Roquefort), entre otros 593

⁵⁶ La “**Propuesta de la UE**” (documento **IP/C/W/107/Rev.1**), cuyos objetivos han sido respaldados en el documento **TN/IP/W/3**, presentado por Bulgaria, Chipre, las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, Eslovenia, Georgia, Hungría, Islandia, Malta, Mauricio, Moldova, Nigeria, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Sri Lanka, Suiza y Turquía.

⁵⁷ “**Documento conjunto**”, que consta de dos documentos: **TN/IP/W/5**, presentado por Argentina, Australia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Honduras, Japón, Namibia, Nueva Zelanda, República Dominicana y Taipei Chino; y **TN/IP/W/6**, presentado por Argentina, Australia, Canadá, Chile, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

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 Parmigiano, que generan al año US\$ 14 mil millones⁵⁸; el doble del total de las exportaciones ecuatorianas en lo que va del año (5.343.278.760 al 07/2005; según las estadísticas del Banco Central del Ecuador).

En la otra propuesta, 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, así mismo 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 segunda propuesta 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 conjunta 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 comunitario, sobre todo en vinos y quesos, ello descolocaría a 450 productos que se hacen en la Argentina⁵⁹. La objeción, además, viene por los costos que implicaría dar cumplimiento a una mayor protección a la ya establecida, 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 dólares⁶⁰”.

⁵⁸ RESTIVO, Néstor. *Pelea Global por el Origen de Alimentos y Bebidas*. Economía, Diario CLARIN. 2003. <http://www.aaiq.org.ar/portal/modules.php?name=News&file=article&sid=149>

⁵⁹ RESTIVO, Néstor: op. cit.

⁶⁰ GAUTO, Rigoberto. *El camino hacia delante, ¿Cuál es el futuro para las indicaciones geográficas?* :op. cit.

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 geográficas⁶¹. EE.UU. y Australia (reclamantes) alegaban en sus demandas que el Reglamento europeo para proteger a las indicaciones geográficas no contemplaba el trato nacional ni ofrecía protección suficiente a las marcas de fábrica o de comercio ya existente que fueran similares o idénticas a una indicación geográfica. La decisión (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; enfatiza que la protección y registro de las indicaciones geográficas debe correr por cuenta de los gobiernos nacionales y no por gobiernos comunitarios como el Reglamento europeo (2081/92) lo estaba permitiendo; además 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, lo que dentro del ámbito comunitario europeo se estaba aprobando.

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 centrado en esquemas organizativos tipo “consejos reguladores” o asociaciones de productores, necesarios para la buena marcha del sistema”⁶².

⁶¹ OMC. *SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS. Marcas de fábrica o de comercio e indicaciones geográficas*. Reclamantes: Australia [DS290](#) y Estados Unidos [DS174](#). http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_subjects_index_s.htm#indicaciones_geográficas

⁶² OMPI, *Taller de la OMPI sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y Propiedad Industrial*. El uso de marcas y otros signos distintivos para competir en el mercado. 2002. pp. 25-26-27 http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio_02/pi_rio02_2.pdf

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.

2.7 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 las IED en el comercio mundial, dirigiendo muchas de las actividades al sector servicios (los servicios

representan alrededor del 60% de la IED en América Latina⁶³). ¿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 conseguirse 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,

⁶³ CEPAL. *La inversión extranjera en América a Latina y el Caribe*. 2004. Documento Informativo, p. 14.

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 internacional⁶⁴.

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 considerable⁶⁵. 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)⁶⁶. 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.

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

⁶⁴CORNEJO, Enrique. *Las Nuevas Tendencias del Comercio Mundial y su impacto en las Economías Andinas*. Talleres Gráficos de la Universidad Andina Simón Bolívar. Bolivia. 2002.p. 42

⁶⁵ OMPI. *La Propiedad Intelectual como Motor del Desarrollo Económico: La Experiencia de América Latina y el Caribe*, en Revista de la OMPI. Oficina de Comunicación Mundial y de Relaciones Públicas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Ginebra. 2004. pp. 2

⁶⁶JIMÉNEZ, Ana. *La percepción de las denominaciones de origen Mancha y Valdepeñas de España*.
http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1316-3542002000100005&script=sci_arttext&tIng=es.2002

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 este 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”⁶⁷. 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 diferenciación⁶⁸, concebidas como patrimonio nacional que pertenecen a la colectividad regional o local, según sea el caso, y controladas por el Estado⁶⁹.

⁶⁷ Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas (STC): op. cit.

⁶⁸OMPI. Taller de la OMPI sobre pequeñas y medianas empresas (pyme) y propiedad industrial: op. cit. pp. 18, 24, 25

⁶⁹ GARCÍA, Luis M. *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/Algunospuntessobrelaproteccindela_sdenominaciones.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 “estimaciones recientes del Banco Mundial, que considera que solo unos pocos países (Alemania, Australia, Francia, España, Estados Unidos, Japón y Suiza) podrían beneficiarse de la plena aplicación del acuerdo ADPIC”⁷⁰.

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

⁷⁰UNTACD (2002): *Informe sobre el Comercio y Desarrollo*: op. cit. p. 42.

(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”⁷¹. 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”⁷², 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.

2.8 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-EE.UU. 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”⁷³. Las características de un determinado producto, relacionado con su origen,

⁷¹ LUNA, Luis. *Globalización económica y apertura comercial*: op. cit.pp. 64.

⁷² Declaración de Cancún de Países Megadiversos Afines: Brasil, China, Costa Rica, Colombia, Ecuador, India, Indonesia, Kenya, México, Perú, Sudáfrica y Venezuela. Cancún, México, abril, 2002, en ONU A/CONF.199/PC/17, documento Asamblea General. Comisión sobre el Desarrollo Sostenible constituida en comité preparatorio de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible. Indonesia, mayo, junio de 2002.

⁷³ “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. La Propiedad Intelectual como Motor del Desarrollo Económico: op. cit. p. 4.

también podrían protegerse mediante el establecimiento de una marca de certificación en lugar de una denominación de origen o indicación geográfica. “La protección marcaria, en atención a la legislación norteamericana, encierra las indicaciones geográficas, en tanto éstas últimas cumplan con todas las características requeridas para las marcas”⁷⁴.

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; este puede ceder a terceras personas sus derechos mediante el otorgamiento de licencias. Al contrario, en la legislación andina, se establece que las denominaciones de origen benefician al conjunto de personas, integradas como un grupo de productores regulados por el Estado. La situación actual de las negociaciones, de acuerdo penúltimo informe, de la X Ronda de Negociaciones, revela que las negociaciones sobre denominaciones de origen no avanzan ya que el problema de “prevalencia existente entre los dos sistemas (marcas e indicaciones geográficas)”⁷⁵, no lo permite. En la última Ronda de Negociaciones tampoco se llegó a ningún acuerdo sobre indicaciones geográficas y marcas; pero se evidenció la intención de EE.UU. de que su legislación prevalezca, haciendo que los andinos protejan sus marcas y certificaciones colectivas, otorgándoles igual trato nacional⁷⁶ que el dado a las indicaciones geográficas por parte de la legislación andina (“aunque en el CAFTA, propiedad industrial, la definición sobre indicaciones geográficas es menos completa que la que se otorga en la Decisión 486 de la CAN”)⁷⁷. Además quieren que los países andinos apliquen el principio jurídico “primero en el tiempo, primero en el derecho”⁷⁸. Un ejemplo claro que puede clarificar la propuesta

⁷⁴ CAN. *Análisis de las diferentes disciplinas comerciales que se negocian en el TLC con Estados Unidos y su posible impacto en la normativa andina*. Documento Informativo. p. 49.

⁷⁵ Informes Oficiales de las Rondas de Negociación Informe TLC. *Décima Ronda*. http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe

⁷⁶ 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.

⁷⁷ CAN: op. cit. p. 53

⁷⁸ Informes Oficiales de las Rondas de Negociación Informe TLC. XI Ronda de Negociaciones: op. cit.

de EE.UU. son los sombreros de paja toquilla producidos 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 empresa los vende en 40⁷⁹; 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 EE.UU. 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.

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 23 partes contratantes y tiene registradas alrededor de 700 denominaciones de origen, cuando en la realidad solo uno de los países europeos (quienes tienen amplia superioridad en estos temas), Francia, cuenta 593 productos distinguidos por una denominación de origen a nivel nacional. La

⁷⁹LÍDERES. Semanario de Economía y Negocios. *El turismo y el sombrero se vuelven socios*. Octubre 2005. N° 413. p. 18

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 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 EE.UU., 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 miembros 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; así mismo 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 *champaña*⁸⁰. 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

⁸⁰ Corporación de defensa de la soberanía. *Un sabroso litigio de actualidad: la guerra peruana contra el pisco chileno*. 2005. <http://www.soberaniachile.cl/>

desarrollo, por la búsqueda de algún beneficio, hipotecan su futuro. Los TLC que lleva adelante EE.UU. son el más claro ejemplo: otorgan concesiones comerciales -para ellos insignificantes- a cambio de monopolios sobre nuestra biodiversidad, agravadas mediante la protección con patentes.

Capítulo III

3.1 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). Por ejemplo “el azúcar corresponde al 35 por ciento del total de las exportaciones de Cuba, mientras que el café representa el 24 por ciento del total de las exportaciones de Guatemala. De los 141 países en desarrollo, 95 dependen de los productos básicos, al menos por lo que respecta al 50 por ciento de sus ingresos de exportación”, a pesar que los precios reales de los productos básicos productos disminuyeron considerablemente de 1980 a 2002, estos cayeron en el 47 por ciento y los de los metales y minerales en el 35 por ciento⁸¹

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,

⁸¹Informe del Fondo Común para los Productos Básicos (FCPB). Datos Básicos. Mayo 2005. p. 4
www.common-fund.org

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 países desarrollados, la relación de los términos de intercambio⁸² 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 y éstas dependen directa o indirectamente de la agricultura. De ellos alrededor de 77 millones (67.7%) viven en la pobreza y 47 millones en extrema pobreza⁸³.

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 EE.UU., 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”. 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, como son los subsidios. Esto afecta a 900 millones de campesinos pobres”⁸⁴. También se consienten medidas

⁸² La UNCTAD sitúa como la causa inmediata de la caída e 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.

⁸³ QUEZADA, Eduardo. *Ecuador y el Tratado de Libre Comercio* (I). www.rebellion.org/noticia.php?id

⁸⁴ OXFAM. *¿Tres de tres? Cómo puede contribuir España a que la Ronda del Desarrollo de la OMC no sea un fracaso*. Nota informativa. Octubre 2005. pp. 3 - 4.

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 dismantelar los esquemas de apoyo a su producción doméstica). 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% de este producto primario se cultiva en los países en desarrollo y sólo el 29% del cacao en polvo y el cuatro por ciento del chocolate” se procesa en los países productores⁸⁵. 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 N° 1

Participación en las exportaciones agrícolas mundiales, todos los productos (agrícolas y pecuarios)

	Productos primarios			Productos elaborados		
	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países MA	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países MA
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

Fuente: Cálculos basados en FAOSTAT (2003).

Extraído de: NASREDIN Elamin, y HANSDEEP Khaira. Progresividad Arancelaria en los mercados de productos agropecuarios. Situación de los mercados de productos básicos 2003-2004. FAO. Depósito de Documentos.

http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/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.

⁸⁵ Informe del Fondo Común para los Productos Básicos (FCPB): op. cit. p. 5

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 capacitada⁸⁶, utilizada en las labores de producción y exportación de productos primarios en los países en 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 al 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 el 2004 el 42.60% del total de las exportaciones se dirigen al mercado norteamericano y de ese porcentaje aproximadamente el 89% corresponde a bienes primarios.

⁸⁶ NASREDIN Elamin, y HANSDEEP Khaira. *Progresividad Arancelaria en los mercados de productos agropecuarios, Situación de los mercados de productos básicos 2003-2004*. FAO. Depósito de Documentos,

http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/007/y5117s/y5117s0f.htm

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. 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.

3.2 Cacao Fino y de Aroma

El cacao (*Theobroma cacao* L.) es originario de la cuenca alta del Amazonas, región localizada entre los países 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 1150 y 2500 mm. y temperaturas entre 21°C y 32°C.”⁸⁷.

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:

- **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 cacaos *criollos* y *trinitarios* corresponden a lo que en el mercado mundial se conoce como cacao fino o 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, y es considerado como fino y de aroma”⁸⁸.

El Convenio Internacional del Cacao de 1993, reconoce a 17 países como productores de cacao fino y de aroma, entre ellos a Dominica, Granada, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente, las Granadinas, Samoa, Surinam y Trinidad y Tobago con el 100% de su

⁸⁷UNCTAD. *Información de mercado sobre productos básicos*. Cacao. Descripción <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/descripc.htm>

⁸⁸ ANECACAO. *Origen del cacao en el Ecuador*. [HTTP://WWW.ANECACAO.COM/ESPANOL/ESPANOL.HTM](http://www.anecacao.com/espagnol/espagnol.htm)

producción, y a otros como productores parciales de cacao fino. 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%). (Ver Anexo 12).

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%. Ecuador es el mayor “proveedor del mercado de cacao fino y de aroma, produce entre 60 y 70 mil toneladas al año.

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 Caribe⁸⁹. Aunque estos datos son consignados por la ICCO, 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 el 2004 superan las 10 mil toneladas; este error es provocado por el desconocimiento del porcentaje real que aporta a este grupo exclusivo de cacaos finos y de aromas, según algunos autores (aunque el convenio de la ICCO de 1993 le concede un 10% del total de su producción de cacao). Esta situación puede ser observada en el cuadro a continuación (y con mayor detalle en el Anexo 28):

⁸⁹ ICCO. *Fine and flavour cocoa*. <http://www.icco.org/questions/finecocoa.htm>

Tabla N° 2

**Producción mundial de cacao fino y de aroma
Porcentajes de Participación, descendente
1999-2004 (TM)**

Países	% ICCO 1993	1999			2004		
		TM		%	TM		%
		Producción	Fino y de Aroma	Particip.	Producción	Fino y de Aroma	Particip.
Ecuador	75	94687	71015,25	49,00	88000	66000	44,52
Indonesia	10	367475	36747,5	25,36	430000	43000	29,01
Colombia	25	51485	12871,25	8,88	49000	12250	8,26
Papua Nueva Guinea	25	35600	8900	6,14	42500	10625	7,17
Venezuela	50	13918	6959	4,80	15931	7965,5	5,37
Madagascar	50	4300	2150	1,48	4500	2250	1,52
Trinidad y Tobago	100	1160	1160	0,80	1300	1300	0,88
Jamaica	100	1036	1036	0,71	1150	1150	0,78
Granada	100	974	974	0,67	1000	1000	0,67
Santo Tomé y Príncipe	25	4197	1049,25	0,72	3500	875	0,59
Sri Lanka	25	3720	930	0,64	2890	722,5	0,49
Samoa	100	500	500	0,35	500	500	0,34
Dominica	100	200	200	0,14	220	220	0,15
Costa Rica	25	888	222	0,15	708	177	0,12
San Vicente y Granadinas	100	175	175	0,12	175	175	0,12
Surinam	100	9	9	0,01	9	9	0,01
Santa Lucía	100	26	26	0,02	30	30	0,02
Total Países		565164	136493	100,00	641413	148249	100,00
Producción Mundial		3168622	4,31		3231538,4	4,58	

Fuente: FAOSTAT. Datos agrícolas. <http://faostat.fao.org/faostat/>. Producción mundial de cacao en grano ICCO: Acuerdo Internacional de Cacao 1993.

Elaboración: El Autor.

Las principales zonas del Ecuador consideradas como productoras de cacao fino y de aroma por provincias y región son las siguientes⁹⁰:

- Guayas: Milagro, Lorenzo de Garaycoa, Mariscal Sucre, Roberto Astudillo, 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.

⁹⁰ ROSERO, José Luis. *La ventaja comparativa del cacao ecuatoriano*. Apuntes de Economía. Dirección General de Estudios. 2002. pp. 8

- El Oro: Pasaje y Santa Rosa.

3.3 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 a 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 York⁹¹. Usualmente el cacao se negocia a través de contratos *forward* por medio de los cuales se acuerdan precios, cantidades y calidades del grano que deberá ser entregado en el momento de expirar el contrato (por lo general se comercializan en lotes de 10 TM)⁹².

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. “Los precios del cacao fino se negocian en mercados secundarios. Este premio es mayor en la medida en que el precio del cacao ordinario es bajo y disminuye cuando aumenta su cotización internacional”⁹³.

El precio 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

⁹¹ 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 en base a 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 años anteriores.

⁹² Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural .Observatorio Agrocadenas Colombia. *La cadena del cacao en Colombia* Una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005. Documento N° 58. Bogotá, marzo 2005. p. 29.

⁹³ Revista de comercio exterior. www.bcn.gob.ni/estadisticas/externo/15.PDF

circunstancias excepcionales éstos pueden alcanzar £500 por tonelada⁹⁴. 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 80 a 310 dólares 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 de acuerdo a lo presentado en la siguiente tabla:

Tabla N° 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

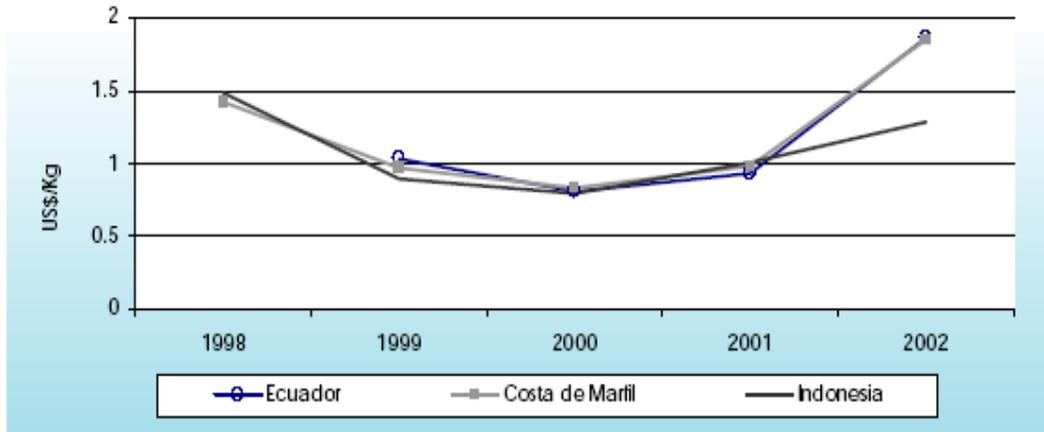
http://63.247.91.42/~alia2029//components/com_docman/dl2.php?archive=0&file=RXN0dWRpb19kZV9jYXNvX2NhY2FvLmRvYw==.

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 cotizaron en el 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”⁹⁵.

⁹⁴ ICCO. *Fine and flavour cocoa*. <http://www.icco.org/questions/finecocoa.htm>

⁹⁵ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. Sistema de Inteligencia de Mercados – SIM. Precios Internacionales N° 56. *Precios el cacao*. Corporación Colombia Internacional

PRECIOS IMPLICITOS DE LAS IMPORTACIONES DE CACAO EN GRANO EN ESTADOS UNIDOS. 1998-2003



Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos. Cálculos: Corporación Colombia Internacional

Extraído de: Sistema de Inteligencia de Mercados – SIM. Precios Internacionales N° 56. Precios el cacao

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 EE.UU., Bélgica, Suiza y Alemania, por las mezclas de cacao *ordinario* con el *nacional*. Considera que el comprador está perdiendo confianza en el cacao ecuatoriano⁹⁶, tanto así que 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 (la ley interna permite

⁹⁶ LIDERES. Semanario de Economía y Negocios. *El cacao fino pierde confianza*. Marzo 2005. N° 385. p. 3.

mezclar un 5% de cacao ordinario con cacao fino y de aroma)⁹⁷. El precio de los cacaos finos y de aroma 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 fijo⁹⁸, ésta oscila entre un 7% y un 22% en el 2005, y la diferencia entre el precio interno con el fijado a nivel internacional en la Bolsa de Nueva York es del 22.44% y 27.77% en el 2004 y 2005, respectivamente, como se presenta en la tabla siguiente:

Tabla N° 4

PRECIOS REFERENCIALES FOB DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANO (Sacos de 45.36 Kg)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	% Premio	
							2004	2005
CCN51					61,32	58,89		
Cacao ASE (Arriba Superior Época)	33,21	42,98	73,01	74,88	63,28	63,52	3,20%	7,86%
Cacao ASS (Arriba Superior Summer)	35,55	45,77	77,74	79,75	67,39	67,65	9,69%	14,36%
Cacao ASSS (Arriba Superior Summer Selecto)	36,37	47,06	79,95	82,00	73,24	69,56	18,37%	17,19%
Cacao ASSPS (Arriba Superior Summer Plantación Selecto)	38,39	49,43	83,96	86,12	76,92	73,05	23,40%	22,20%
PRECIOS INTERNACIONALES DEL CACAO BOLSA DE NUEVA YORK (US\$/Saco 45.36 Kg)	35,96	49,31	76,91	80,17	68,06	72,41	% var.	% var.
Precios referenciales al productor por quintal de cacao natural (45,36 kg).	29,63	39,46	62,67	64,50	52,79	52,30	-22,44	-27,77

Fuente: Precios referenciales FOB de exportación, precios internacionales, precios referenciales al productor.

<http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/Precios%20referenciales%20semanales%20cacao%202005.htm>

Elaboración: El Autor.

3.4 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

⁹⁷ 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=

⁹⁸ 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 (Ver Anexo 29), que sirven sólo de referencia para la negociación internacional del grano de cacao, puesto que estos pueden ser superiores o menores al establecido.

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, difundiéndose a la zona centro occidental, principalmente en Ghana, Costa de Marfil. Al mismo tiempo el cultivo se extiende a Brasil, que con los años ha llegado a ser uno de los principales productores mundiales. En ese período los españoles consumían la tercera parte de lo que se producía⁹⁹.

⁹⁹ ANECACAO. *ORIGEN DEL CACAO EN EL ECUADOR*. [HTTP://WWW.ANECACAO.COM/ESPAÑOL/ESPAÑOL.HTM](http://www.anecacao.com/ESPAÑOL/ESPAÑOL.HTM)

La producción de cacao a nivel mundial, en el 2003, se encuentra concentrada en cuatro continentes: África con un 72.4%, Asia y Oceanía con el 14.9% y América con un 12.7% 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 91% de la producción mundial, primordialmente de cacao ordinario. La situación no ha variado en las últimas décadas. Desde 1990 hasta el 2003, la producción mundial fue de 41'052.176 TM, los países anteriormente nombrados fueron responsables del 89.30% del total producido durante este periodo de tiempo. (Ver Anexo 15).

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 1999-2003 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”¹⁰⁰.

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 especialmente en Europa, Norte América, Japón y Singapur”¹⁰¹, los países desarrollados son los mayores consumidores (como derivados previamente elaborados en sus propios territorios), del “70% del cacao a nivel mundial, entre Alemania (11%), Francia (9%) y Reino Unido (8%) se consume algo más de una cuarta parte del cacao mundial, mientras que en EE.UU. se consume otra cuarta parte (26%)”¹⁰². (Ver Anexo 17).

Según la UNTACD 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

¹⁰⁰ Observatorio de Corporaciones Transnacionales. IDEAS/Eco-Justo. Boletín 4: *Las Transnacionales del Sector del Cacao*. Dossier completo. IDEAS, 2004 <http://www.ideas.coop/html/OCTboletin9.htm>

¹⁰¹ UNCTAD. *Información de mercado sobre productos básicos*. Cacao. Mercado. <http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/mercado.htm>

¹⁰² Observatorio de Corporaciones Transnacionales, IDEAS/Eco-Justo. *Las Transnacionales del Sector del Cacao*: op.cit. p.10

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:

Tabla N° 5

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, IDEAS/Eco-Justo. Las Transnacionales del Sector del Cacao. op.cit. p. 19

Las grandes empresas comercializadoras compran el cacao en grandes cantidades, en las principales bolsas del mundo (Londres y Nueva York sobre todo), obteniendo importantes beneficios con la especulación en el precio de la materia prima. Cinco son las primeras compañías mundiales 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), representando más del 80% del mercado mundial. (Ver Anexo 19); Barry Callebaut, Archer Daniels Midland, Blommer (estas tres transnacionales en el 2004 representaban el 19% 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, 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)¹⁰³, lo que explica en gran medida por qué EE.UU. 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 (con Kraft), Mars Inc. y Nestlé son miembros de los grupos de lobby a favor de la libertad del mercado: la Cámara Internacional de Comercio (ICC) y el Consejo de los EE.UU. para el Comercio Internacional (USCIB). Aparte, Nestlé pertenece a los siguientes grupos de lobby: Consejo Mundial de Desarrollo Sostenible (WBCSD) y Mesa Redonda Europea de Industriales (ERTB)¹⁰⁴.

3.5 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, desde 1990 a 2003, representa el 81,64 % del total mundial de producción de cacao. La ICCO es una organización que se encarga de regular y “fomentar la colaboración internacional en temas relacionados del cacao, actuando como foro de alcance mundial,

¹⁰³ Observatorio de Corporaciones Transnacionales, IDEAS/Eco-Justo. *Las Transnacionales del Sector del Cacao*: op.cit. p. 9

¹⁰⁴ Observatorio de Corporaciones Transnacionales, IDEAS/Eco-Justo. *Las Transnacionales del Sector del Cacao*: op.cit. p. 41

contribuyendo a la estabilización del mercado y al abastecimiento, asegurando precios razonables, promoviendo la transparencia del mercado del cacao y fomentando la investigación científica y el desarrollo. La Organización Internacional del Cacao (ICCO), que fue creada en 1973 bajo los auspicios de 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. Además es considerado como un Organismo Internacional de Producto Básico (OIPB) para el cacao, por el Fondo Común Para los Productos Básicos (FCPB)”¹⁰⁵. 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 importación, 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 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

¹⁰⁵ Organización Internacional del Cacao (ICCO). *Informe anual 2003/2004*. Londres, 2005. p. 5

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 mercado¹⁰⁶.

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

¹⁰⁶ MAIZELS, Alfred. *Dependencia Económica Respecto de los Productos Básicos*, en Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientación para el Siglo XXI. UNCTAD. TD(X)/RT.1/6.1999. pp. 7, 8, 9, 11.

(Asociación Nacional de Exportadores de Cacao) y el INIAP (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias). Estas dos organizaciones tienen a su cargo fomentar el cultivo de cacao fino y de aroma en Ecuador. En el 2003 se crea el Consejo Consultivo para la Cadena Agroindustrial Cacao y Elaborados, (Ver Anexo 27), por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería 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 gubernamentales, 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. Recientemente el cacao ecuatoriano fue declarado, Mediante Acuerdo Ministerial 070 (1 de agosto, 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.

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 al 2005 (septiembre 13), son responsables del 88.59% de las exportaciones de cacao realizadas en este período. El restante 11.40% corresponde a empresas no asociadas a la institución. A continuación veremos una tabla con los principales exportadores de cacao ecuatoriano en el año 2004, socios y no socios de Anecacao.

Tabla N° 6

Exportadores de cacao ecuatoriano expresado en toneladas métricas (equivalente en grano) 2004		
	TM	Porcentaje de participación
Triairi S. A.	9721	9,34
Nestlé Ecuador S. A.	11112	10,68
Colonial Cocoa del Ecuador S. A.	6839	6,57
Cofina S. A.	10751	10,33
Fund. Maquita Cushunchic	9010	8,66
Eximore Cía. Ltda.	4911	4,72
Inmobiliaria Guangala	6289	6,04
Osella S. A.	4160	4,00
Casa Luker del Ecuador	5376	5,17
Acmansa C. A.	2166	2,08
Agroxven S. A.	2441	2,35
Quevexport	3699	3,55
Exporcafe Cía. Ltda.	3163	3,04
Infelersa S. A.	5709	5,49
Agro Manobanda Hnos. S. A.	2737	2,63
Santa Fe Java S. A.	3192	3,07
Empresas no asociadas a Anecacao	5947	5,72
Socios de Anecacao con menos de 2000 TM	6831	6,56
Total	104054	100,00

Fuente: Anecacao

Elaboración: El Autor.

3.6 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 internacional¹⁰⁷.

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 1852-1869 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

¹⁰⁷ SORIA, Jorge. *Origen del cultivo y exportación en América Tropical*, en Breve Historia del Cultivo de cacao en el Ecuador.
http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia_cacao.htm

incrementándose. En 1910-1922 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 al 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 internacional¹⁰⁸.

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 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

¹⁰⁸ CHIRIBOGA, Manuel. *Auge y crisis de una economía agroexportadora: el período cacaotero*, en Nueva Historia del Ecuador (volumen 9). Época Republicana III. Enrique Ayala editor. Corporación Editora Nacional. 1988. pp. 84, 101, 107 y Cuadro N° 3

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 (1915-1920), 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 como porcentaje del PIB agrícola y PIB total, en el año 2004 (BCE) fue de 6.20% y 0.52% 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 del cacao en grano en el 2004 ocuparon el noveno lugar del total de las exportaciones ecuatorianas, por debajo de otros productos como petróleo, banano, camarón, rosas. Con un ingreso de 102'364.800 de dólares FOB por cacao en grano -inferior al banano- con un total de 984'962.500 de dólares FOB. Su participación fue del 1.35% del total exportado. Igual situación se da en el 2005, sin modificar su posición, representando el 1.31% de lo exportado por Ecuador.

En el último censo agropecuario se contabilizaron 96.829 Unidades de Producción Agropecuaria (UPAS) de cacao (en 58.466 UPAS, equivalentes a 243.146 hectáreas el cacao aparece como cultivo solo y en 191.272 hectáreas 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%¹⁰⁹, respectivamente; 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

¹⁰⁹ SICA. *Distribución porcentual de la superficie de cacao por provincias.*
<http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/distriprov cacao.htm>

existen al menos cinco miembros por familia, da como resultado que alrededor de 500.000 personas son beneficiadas por la producción y exportación de cacao¹¹⁰: miles de trabajadores agrícolas, así como miles de personas se encuentran dentro del proceso de comercialización y representan el 12% del PEA agrícola y el 3,6% del PEA total.

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 has, que representan el 54% de las unidades de producción y los medianos productores con una superficie de la finca de entre 11 y 50 has que representan el 33% de las explotaciones agrícolas”¹¹¹; el resto corresponde a superficies mayores a 50 hectáreas. Los intermediarios se abastecen de los pequeños productores, y al mismo tiempo abastecen a los exportadores de cacao en grano, 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”¹¹², 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.¹¹³

¹¹⁰ SICA. *Importancia del cacao en Ecuador*. http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/importancia_cacao.html

¹¹¹ ANECACAO: op. cit.

¹¹² Extraído de entrevista realizada al presidente de la Fundación MAQUITA CUSHUNCHIC. P Graciano Mason. Quito, Octubre 2005.

¹¹³ Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador. 2005: op. cit.

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, que es emitido por la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao. (Acuerdo Ministerial # 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 este año Anecacao obtuvo por primera vez la presidencia del Consejo Ejecutivo de la ICCO), como una institución de país miembro, como es el caso de Ecuador. Su función está orientada, de acuerdo a 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 exportaciones 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 el 2004, el 76% corresponde a exportaciones de cacao en grano, y de este porcentaje el 97% corresponde a variedades de cacao consideradas como fino y de aroma. El 24% (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 N° 4 y Anexo 23). En lo que va del 2005 la situación no ha variado mucho, el 72% del total exportado corresponde de igual manera al producto en grano, y donde el 39,61% del total es de la variedad ASS, cuyo mayor destino es el mercado europeo.

Tabla N° 7
Exportaciones de cacao en grano y elaborados (equivalente en grano)
1999-2005 TM

	Estim.		Estim.		Estim.		Estim.		Estim.		Estim.		Estim.	
Calidad	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
ASE	43455	65,72	22165	42,60	25142	45,68	27114	47,26	28591	39,18	31965	40,43	20681	36,33
ASN		0,00	248	0,48	212	0,39	25	0,04	124	0,17	86	0,11		0,00
ASS	13149	19,89	15211	29,23	18319	33,28	20058	34,96	32515	44,55	33101	41,87	24684	43,36
ASSPS	75	0,11	25	0,05	11	0,02		0,00	32	0,04	175	0,22	205	0,36
ASSS	9444	14,28	14382	27,64	11358	20,63	10176	17,74	11717	16,06	11437	14,47	8830	15,51
CCN-51											2295	2,90	2526	4,44
Total en grano	66123	66,33	52032	59,02	55043	71,74	57373	77,64	72979	75,94	79058	75,98	56926	72,75
Licor	9368	27,91	5763	15,95	5385	24,83	5837	35,32	4346	18,79	3653	14,61	2598	12,19
Manteca	12051	35,90	14909	41,27	7809	36,01	4836	29,26	8302	35,90	10144	40,58	9370	43,95
Polvo	5357	15,96	5949	16,47	4835	22,30	3752	22,70	4616	19,96	5983	23,94	7141	33,50
Torta	6795	20,24	9501	26,30	3654	16,85	2102	12,72	5861	25,34	5216	20,87	2208	10,36
Total industrial	33571	33,67	36122	40,98	21684	28,26	16526	22,36	23125	24,06	24996	24,02	21318	27,25
Total general	99694	100	88154	100	76727	100	73899	100	96104	100	104054	100	78244	100

Fuente: Anecacao, Certificados de Exportación, septiembre 2005

Elaboración: El Autor

Del total de las exportaciones de cacao de Ecuador realizadas en el 2004, las importaciones estadounidenses representaron el 37% 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 13% 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 estadounidense desde 1999 al 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 -7.35%, muy diferente al promedio anual de crecimiento de la demanda de la Unión Europea que ha sido de 6.92%. La importancia del mercado europeo viene desde años atrás, desde el 2001, convirtiéndolo en el principal importador de cacao ecuatoriano. Por ejemplo, en lo que va del 2005 (septiembre), las importaciones europeas de cacao ecuatoriano representan el 39.97%, mientras que las norteamericanas (incluido Estados Unidos) equivalen al 32.45%. (Ver Anexo 24). Desde 1999 hasta el 2005, los países europeos han importado el 44.14% del cacao en grano ecuatoriano, Estados Unidos importó un 38.20% del total de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano. (Ver Anexo 25). En la tabla N° 8 se puede observar que los mercados con un amplio margen de crecimiento desde 1999 hasta el 2005 (13/09/05), por encima del europeo y estadounidense, son el asiático (especialmente Japón con 30.544 de las 37.189 TM importadas por Asia), 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 moliendas de cacao en grano” (ICCO), que podemos observar en el Anexo 26; Europa tiene la mayor cantidad de moliendas a nivel mundial, por arriba de Estados Unidos, que ha disminuido su cuota de participación desde el 2001 al mismo tiempo que del total del continente americano. Los países africanos por el contrario han aumentado la cantidad de moliendas, 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”¹¹⁴; todos estos

¹¹⁴ Organización Internacional del Cacao (ICCO). *Informe anual 2003/2004*. Londres, 2005. p. 13

factores pueden explicar las variaciones de las importaciones de cacao por parte de Europa y EE.UU. respectivamente. 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 que producen los países asiáticos y africanos, para aprovechar los aromas especiales del cacao fino y de aroma ecuatoriano “que al mezclarlo con el ordinario más suave procedente de Ghana, Nigeria o Togo, o con ciertos granos de cacao provenientes de zonas de Costa de Marfil y Malasia que tienen un sabor marcado; podrían sobreponer a los delicados matices aromáticos que caracterizan el cacao fino y de aroma. El penetrante sabor *arriba* es una excepción ya que tiene bastante fuerza para dominar sobre todos otros orígenes”¹¹⁵, 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.

Tabla N° 8
Exportaciones de cacao ecuatoriano por continente de destino, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano)

Países	Años							Crecimiento Promedio de 1999 a 2005	Promedio anual de crecimiento
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		
África							50		
Asia	3831	6254	3651	5231	5642	6874	5706	48,94%	12,93%
Centroamérica	2359	2929	629	719	1755	4317	5774	144,76%	47,29%
Europa del este	593	259	280	277	881	352	72	-87,86%	4,86%
Norteamérica	50767	33335	32050	24355	33782	38072	25387	-49,99%	-7,35%
Oceanía	748	731	668	690	878	1090	606	-18,98%	-0,10%
Sudamérica	16979	13400	8081	13319	8652	12546	9449	-44,35%	-1,78%
Unión Europea	24416	31246	31368	29309	44515	39956	31199	27,78%	6,92%
TOTAL	99693	88154	76727	73900	96105	103207	78193		

Fuente: Anecacao, hasta 13 septiembre 2005

Elaboración: El Autor

¹¹⁵ ANECACAO: op. cit

3.7 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, más 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 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 el 2000. Tuvo como objetivo principal el relanzamiento del cacao aromático 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 CCN-51 u *ordinario*. Los principales participantes de este proyecto en Ecuador son: ANECACAO, INIAP, FEDECADE,

APROCAFA, Ministerio de Relaciones Exteriores. En Europa los principales participantes son CIRAD y ARCOTRASS.

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. Y exportar alrededor de 2000 TM, de las cuales el 10% se utilizaron en fórmulas básicas de chocolate procesadas en las molineras europeas¹¹⁶. 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 *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 el 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 sub-contrata 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 (Organización Científica Francesa, especializada en investigación agrícola para regiones tropicales y subtropicales 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

¹¹⁶ UNOCACE. <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/unocace.htm>

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 post cosecha por parte de los pequeños agricultores debidamente asociados. CIRAD fue uno de los participantes europeos del proyecto ECU-B7-3010/93/176¹¹⁷.

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. 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 geográficas¹¹⁸. 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

¹¹⁷ CIRAD. Programa de cacao.

http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/cafey%20cacao/programa_cacao.htm

¹¹⁸ CIRAD VIP. *Boletín de información sobre transferencia tecnológica*. Francia Enero 2005 • No2. www.cirad.fr.

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 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 sostenible¹¹⁹. Un proyecto denominado “Estudio de los parámetros químicos, físicos y organolépticos para determinar la diferencia entre el cacao fino y ordinario”, que en sí representa una actividad de naturaleza muy distinta reservada a asegurar la sostenibilidad de los cacaos de mayor calidad del mundo. El proyecto fue desarrollado por el Instituto Nacional 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 post-cosecha con el fin de proteger la reputación del cacao fino o de aroma producido en sus países. El proyecto se completaría en el 2005¹²⁰.

¹¹⁹La búsqueda de la sostenibilidad económica y medioambiental 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, capacitando entre otras. (ICCO- Informe anual 2003/2004)

¹²⁰ Organización Internacional del Cacao (ICCO): op.cit. p. 17

La realización en marzo del 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 postcosecha 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, PRONORTE, UDENOR, INIAP, CORPEI, IICA, FECD, y GTZ.

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 1000 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).

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 10% por ciento del mismo es reconocido como cacao fino y de aroma.

3.8 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”¹²¹. 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.

¹²¹OMPI, Taller de la OMPI sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y Propiedad Industrial: op. cit. p. 16.

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 cacaos 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 terminados 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, representando el 33% del total de toneladas métricas de cacao industrializado en lo que va del año), 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 alrededor 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 ecuatoriano beneficiaría 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”¹²², 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 cacaos 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 especializados¹²³ como es el mercado de los cacaos finos y de aroma. 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 menores 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

¹²² 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.

¹²³ Un claro ejemplo es la sub cadena de producción de la UNOCACE, 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 30).

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 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 5 dólares (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 mayorista¹²⁴. 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 de la protección de la denominación de origen¹²⁵, 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

¹²⁴ Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador. Junio, 2005.

http://63.247.91.42/~alia2029/components/com_docman/dl2.php?archive=0&file=rxn0dwrpb19kzv9jyxnvx2nhy2fvlmrvyw==

¹²⁵ 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.

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 beneficiarios los que deben buscar preservar el origen y la calidad, y desarrollar esquemas comerciales con visión empresarial y de mercado”¹²⁶. En el Ecuador existen algunas asociaciones de productores a nivel local, fundaciones que realizan exportaciones¹²⁷ con mucho éxito (cuya rentabilidad es cuestionada por algunas empresas exportadoras maximizadoras de beneficios), y 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) 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

¹²⁶ GARCIA, Luis M. Algunos apuntes sobre la protección de las denominaciones de origen en la Comunidad Andina: op. cit.

¹²⁷ 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 precio y 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 lo que va del año han exportado 6772 TM, que representa el 9% del total de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano, ubicándose en el tercer lugar en el país por volumen y precio FOB de exportación.

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 el 2001 para realizar la exportación directa¹²⁸, sin intermediarios en la cadena de comercialización de cacao fino y de aroma orgánico. (Ver Anexo 30).

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 comerciaría 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 otros productos básicos. La UNTACD 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

¹²⁸ Expertos en el tema de exportaciones de cacao enfatizan que la exportación directa beneficia no solo al pequeño productor, al mismo tiempo que 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 aprovisionarse de forma excesiva, lo que evita los riesgos por las fluctuaciones internacionales de los precios del cacao en grano.

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 anunciado fracaso en la próxima Conferencia Ministerial de la OMC, en Hong Kong, cuyas “negociaciones previas” entre los países desarrollados confirman la negativa de algunos de ellos ante la propuesta de reducción arancelaria -especialmente para productos básicos- lo que ha provocado que algunos especialistas en temas comerciales comparen a la futuras negociaciones comerciales -de diciembre- bajo el régimen comercial internacional de la OMC, como otra Cancún u otra Seattle.

El sub-régimen de denominaciones de origen carece de un registro multilateral que las proteja a nivel internacional -este se halla en plena formación como lo anoté anteriormente, dentro del marco multilateral de comercio en 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 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 – condiciones laborales) para certificar el origen y características del cacao ecuatoriano; puesto que un sello o certificación de comercio justo no sólo avala las condiciones laborales sino también la calidad 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 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 alternativa a los problemas mencionados, 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 lo que va del año el 41.40% del total de las exportaciones de cacao en grano ecuatoriano se han dirigido a este continente; el 95% del total del cacao en grano exportado corresponde a variedades consideradas como cacao fino y de aroma (solo el 5% cacao ordinario o clonal), y de ese porcentaje de cacao fino y de aroma exportado el 97.74% corresponde a la demanda de países europeos. 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 N° 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 grande¹²⁹. 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 del TLC en nuestro continente, 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-indicaciones geográficas.

¹²⁹ ICCO. *Fine and flavour cocoa*: op. cit.

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 allí.
- 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 de acuerdo a 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.*

[HTTP://WWW.ANECACAO.COM/ESPAÑOL/ESPAÑOL.HTM](http://www.anecacao.com/ESPAÑOL/ESPAÑOL.HTM)

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. *El Ecuador Frente a la Organización Mundial de Comercio.* BCE Dirección Central de Estudios. Quito, 1996.

CALDENTEY, Pedro Alberto. *Neoinstitucionalismo y economía agroalimentaria.* Universidad de Córdoba. <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.* Documento Informativo.

CAÑO, Xavier. *El precio del conocimiento.* Agencia de Información Solidaria (AIS). España, 2002. http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/cul_004.htm

CEPAL. *El Camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha).* SILVA, Verónica, en Serie Comercio Internacional 23. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, Diciembre de 2001.

-----*La inversión extranjera en América Latina y el Caribe.* 2004. Documento Informativo.

CIRAD VIP. *Boletín de información sobre transferencia tecnológica.* Francia Enero 2005 - No2. www.cirad.fr

CIRAD. Programa de cacao.

http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/cafe%20y%20cacao/programa_cacao.htm

Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas (STC). *Documento de la Octava Sesión.* Ginebra, 2002.

CORNEJO, Enrique. *Las Nuevas Tendencias del Comercio Mundial y su impacto en las Economías Andinas.* Talleres Gráficos de la Universidad Andina Simón Bolívar. Bolivia. 2002.

CORPORACIÓN DE DEFENSA DE LA SOBERANÍA. *Un sabroso litigio de actualidad: la guerra peruana contra el pisco chileno.* 2005. <http://www.soberaniachile.cl/>

CHANG, Ha – Joon. *Kicking Away The Ladder.* Anthem Press. London. 2002.

CHIRIBOGA, Manuel. *Auge y crisis de una economía agroexportadora: el período cacaotero,* en Nueva Historia del Ecuador (volumen 9). Época Republicana III. Enrique Ayala editor. Corporación Editora Nacional. 1988.

CHOMSKY: en la OMC, *Libertinaje para ricos ricos. 'Las reglas son para países pobres..2003* <http://www.rebellion.org/chomsky/030908chom.htm>

DECLARACIÓN DE CANCÚN DE PAÍSES MEGADIVERSOS AFINES: Brasil, China, Costa Rica, Colombia, Ecuador, India, Indonesia, Kenya, México, Perú, Sudáfrica y Venezuela. Cancún, México, abril 2002, en ONU A/CONF.199/PC/17, documento Asamblea General. Comisión sobre el Desarrollo Sostenible constituida en comité preparatorio de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible. Indonesia, mayo, junio de 2002

ENCICLOPEDIA MULTIMEDIA Y BIBLIOTECA VIRTUAL (EMVI). *El GATT y la OMC.* <http://www.eumed.net/cursecon/16/16-5.htm>

ESTAY, Jaime Reyno. *América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas,* en La Economía Mundial y América Latina. Jaime Estay (comp.). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO. Buenos Aires, 2005.

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==.

FAO. FAOSTAT. Datos agrícolas. <http://faostat.fao.org/faostat/>

FINGER, Michael. *Avances y retrocesos en los Mercados. Más allá de la Ronda de Uruguay,* en La Nueva Agenda del Comercio en la OMC. Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha (comp.). 2000.

FONDO COMÚN PARA LOS PRODUCTOS BÁSICOS (FCPB). *Informe del Fondo Común para los Productos Básicos.* Datos Básicos. Mayo 2005. www.common-fund.org

GARCÍA, Luis M. *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>

GAUTO, Rigoberto. (Representante Permanente del Paraguay ante la Organización Mundial del Comercio OMC). *El camino hacia delante, ¿cuál es el futuro para las indicaciones geográficas?* Ginebra, 2005. http://www.wipo.int/meetings/2005/geo_pmf/en/presentations/doc/wipo_geo_pmf_05_gauto-vielman.doc

GILPIN, Robert. *El Orden Económico Internacional Emergente,* en La Economía Política de las Relaciones Internacionales. Robert Gilpin. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires 1990.

HASENCLEVER, Andreas; **MAYER,** Peter y **RITTBERGER** Volker. *Las teorías de los Regímenes Internacionales: Situación Actual y Propuestas para una Síntesis.* Foro Internacional. Octubre Diciembre 1999. México. N° 158.

INFORMES OFICIALES DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN TLC.

http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe

JIMÉNEZ, Ana. *La percepción de las denominaciones de origen Mancha y Valdepeñas de España*. http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1316-3542002000100005&script=sci_arttext&tlng=es.2002

KEOHANE, Robert. *De After Hegemony*, en Relaciones Internacionales. El pensamiento de los clásicos. John Vásquez (comp.). Editorial Limusa, Grupo Noriega Editores. México, 1995.

KEOHANE, Robert O., **NYE** Joseph, *La Teoría de la Estabilidad Hegemónica y los Cambios en los Regímenes Económicos Internacionales*, en Instituciones Internacionales y Poder Estatal. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1993.

-----*La demanda de Regímenes Internacionales en Instituciones Internacionales y Poder Estatal*. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1993.

LÍDERES. Semanario de Economía y Negocios. *El turismo y el sombrero se vuelven socios*. Octubre 2005. N° 413.

-----Semanario de Economía y Negocios. *El cacao fino pierde confianza*. Marzo 2005. N° 385.

LUNA, Luis. *Globalización económica y apertura comercial*, en El Sistema Mundial de Comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC. Wilma Salgado (compiladora). Corporación Editora Nacional. Quito. 1996.

MAIZELS, Alfred. *Dependencia Económica Respecto de los Productos Básicos*, en Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientación para el Siglo XXI. UNCTAD. TD(X)/RT.1/6.1999.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. Observatorio Agrociudades Colombia. *La cadena del cacao en Colombia* Una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005. Documento N° 58. Bogotá, marzo 2005.
-----Sistema de Inteligencia de Mercados – SIM. Precios Internacionales N° 56. *Precios el cacao*. Corporación Colombia Internacional

MORA, Henry. *Los Acuerdos de Inversión en los Tratados de Libre Comercio: de vuelta al AMI*, en La Economía Mundial y América Latina. Jaime Estay (comp.). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO. Buenos Aires, 2005.

NASREDIN Elamin, y **HANSDEEP** Khaira. *Progresividad Arancelaria en los mercados de productos agropecuarios*, *Situación de los mercados de productos básicos 2003-2004*. FAO. Depósito de Documentos,

http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/007/y5117s/y5117s0f.htm

OBSERVATORIO DE CORPORACIONES TRANSNACIONALES. IDEAS/Eco-Justo. Boletín 4: *Las Transnacionales del Sector del Cacao*. Dossier completo. IDEAS, 2004. <http://www.ideas.coop/html/OCTboletin9.htm>

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

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

OLIVIÉ, Iliana. *Globalización para reducir la pobreza. ¿el modelo chino?* (DT) DT N° 30/2005 -- Documentos (9/6/2005), en World Development Indicators, base de datos estadísticos online (para datos de comercio exterior, inversión directa extranjera y PIB), Chen y Ravallion (2004) (para datos de pobreza), y cálculos propios. Banco Mundial.

OMC. ADPIC. Información sobre los ADPIC. *Otros convenios sobre la propiedad intelectual incorporados por referencia al Acuerdo sobre los ADPIC.* http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel4_s.htm

----- *Entender la OMC: solución de diferencias*. Una contribución excepcional. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds290_s.htm

----- *Indicaciones Geográficas, Antecedentes y Situación Actual.* http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_background_s.htm

OMPI. El Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI. <http://arbitr.wipo.int/center/background-es.html>

----- *Información General.* <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. Oficina de Comunicación Mundial y de Relaciones Públicas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Ginebra. 2004.

----- *Indicaciones Geográficas.* http://www.wipo.int/about-ip/es/about_geographical_ind.html

----- *Taller de la OMPI sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y Propiedad Industrial.* El uso de marcas y otros signos distintivos para competir en el mercado. 2002. pp. 25-26-27 http://www.wipo.int/sme/es/activities/meetings/rio_02/pi_rio02_2.pdf

OXFAM. *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.*

----- *¿Tres de tres? Cómo puede contribuir España a que la Ronda del Desarrollo de la OMC no sea un fracaso.* Nota informativa. Octubre 2005

PACHECO , Hellen C. *Propiedad Intelectual Indígena y Tratados de Libre Comercio*, en Seminario Pueblos Indígenas y Patrimonio cultural.
[www.derecho.uctemuco.cl/documentos_descargables/cti+tlc-2%20\(hellen%20pacheco\).ppthelen_pacheco](http://www.derecho.uctemuco.cl/documentos_descargables/cti+tlc-2%20(hellen%20pacheco).ppthelen_pacheco)

QUEZADA. Eduardo. *Ecuador y el Tratado de Libre Comercio (I)*.
www.rebellion.org/noticia.php?id

RESTIVO, Néstor. *Pelea Global por el Origen de Alimentos y Bebidas*. Economía, Diario CLARIN. 2003.
<http://www.aaig.org.ar/portal/modules.php?name=News&file=article&sid=149>

Revista de comercio exterior. www.bcn.gob.ni/estadisticas/externo/15.PDF

ROSERO, José Luis. *La ventaja comparativa del cacao ecuatoriano*. Apuntes de Economía. Dirección General de Estudios. 2002.

SALGADO, Wilma. *El Comercio Internacional frente a las Transformaciones de la Economía Mundial*, en *El Sistema Mundial de Comercio: el Ecuador frente al GATT y la OMC*. Salgado (Comp.). Corporación Editora Nacional, Quito, 1996.

SALOMÓN González, Mónica, *La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones*, en *Revista cidob d'afers internacionals*, sumario 56, diciembre 2001-enero 2002.

SORIA, Jorge. *Origen del cultivo y exportación en América Tropical*, en *Breve Historia del Cultivo de cacao en el Ecuador*.
http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia_cacao.htm

SICA. *Distribución porcentual de la superficie de cacao por provincias*.
<http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/distriprov cacao.htm>

----- *Importancia del cacao en Ecuador*
http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/importancia_cacao.html

TOOL, Marc R. *Institutional Adjustment and Instrumental Value*, en *Review of International Political Economy* 1: 3. Department of Economics, California State University, Sacramento.1994.

TOUSSAINT, Eric. *Las Transferencias del Sur al Norte en La Bolsa o la Vida.*, Las finanzas contra los pueblos. Ediciones Abya -Yala. Quito. 2002.

UNOCACE. <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/unocace.htm>

UNTACD: *Informe sobre el Comercio y Desarrollo*, Capítulo II, Ginebra. (2002)

-----Información de mercados sobre productos básicos.

<http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/mercado.htm>

WITKER, Jorge y **HERNANDEZ**, Laura (*Coautores*). *Del GATT a la OMC Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, 2A. ED. Capítulo II: <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179>.

YUSUF, Shahid; **STIGLITZ**, Joseph. *Aspectos del Desarrollo: Resueltos y Pendientes*, en *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*. Robert Gilpin. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1990.

ANEXO 1

RONDAS DEL GATT/OMC		
Nombre y Temas abarcados	Sede	Fecha
I : aranceles	Ginebra	1947
II: aranceles	Anecy	1949
III :aranceles	Torquay	1950-1951
IV : aranceles	Ginebra	1955-1956
V " Ronda Dillon ": aranceles	Ginebra	1960-1961
VI " Ronda Kennedy ": aranceles y medidas anti-dumping	Ginebra	1964-1967
VII " Ronda Tokio ": aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos antes "Ronda Nixon", relativos al marco jurídico.	Tokio	1973-1979
VIII " Ronda Uruguay ": 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
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-dumping, subvenciones, acuerdos comerciales regionales, solución de diferencias, trato especial y diferenciado.	Doha	2001

Extraído: *Enciclopedia Multimedia y Biblioteca Virtual EMVI*. El GATT y la OMC. <http://www.eumed.net/cursecon/16/16-5.htm>

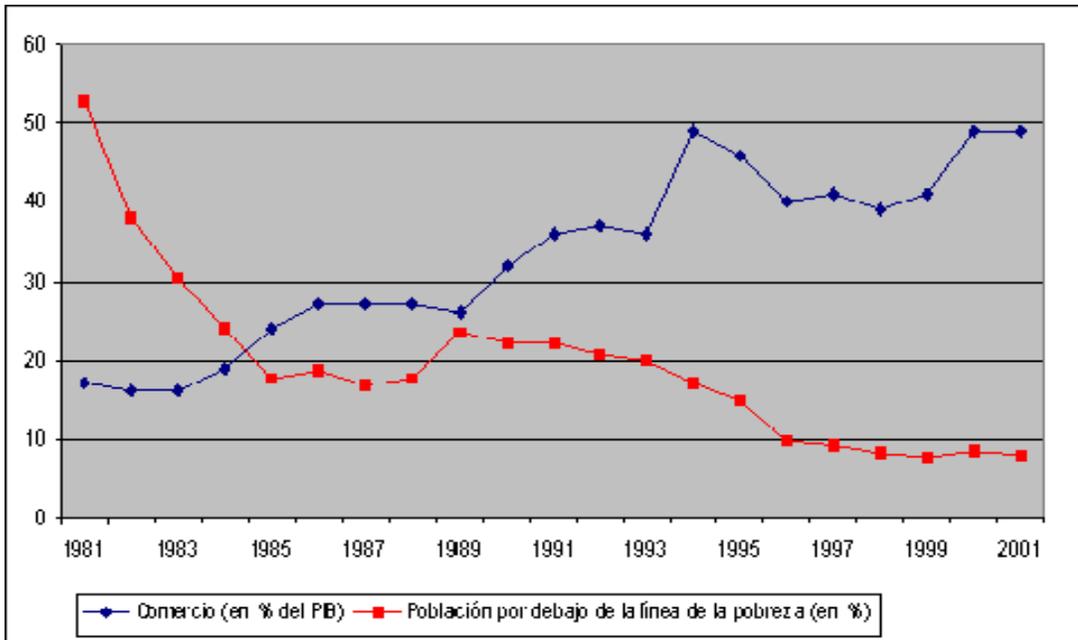
Elaboración: EMVI, hasta la VIII Ronda, negociaciones actuales y temas abarcados, son elaborados en base a información de la página Web de la OMC.

ANEXO 2

<i>Acuerdo General</i>	Acuerdo por el que se establece la OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
<i>Principios básicos</i>	GATT	AGCS	ADPIC
<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		

Extraído: Organización Mundial de Comercio. Entender la OMC: los Acuerdos.
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm1_s.htm

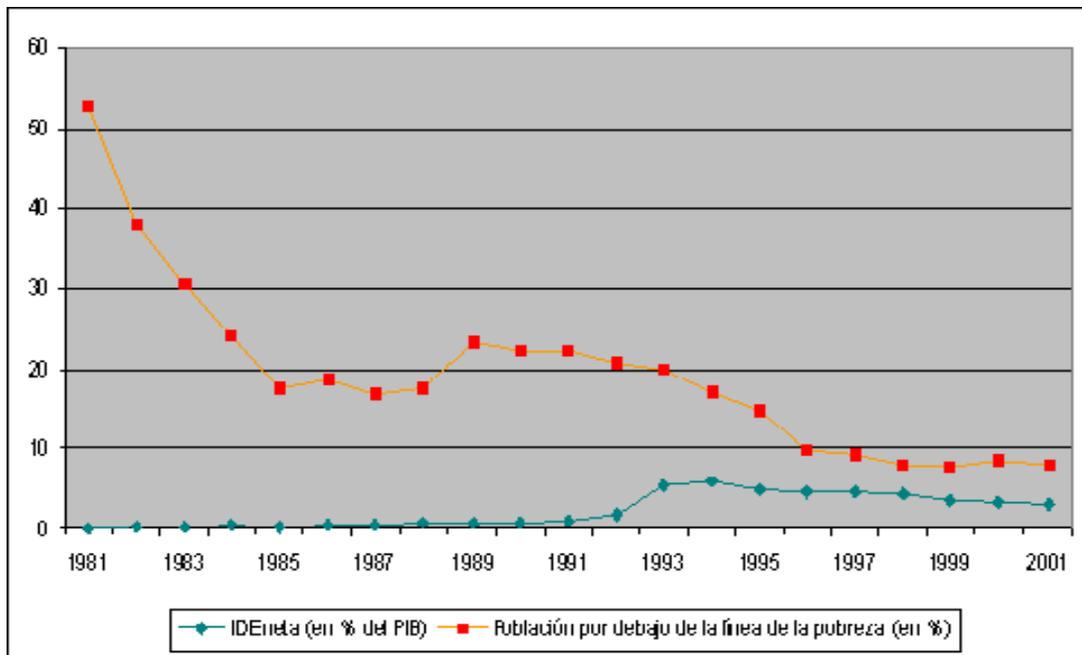
ANEXO 3



Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, base de datos estadísticos online (para datos de comercio exterior, inversión directa extranjera y PIB), Chen y Ravallion (2004) (para datos de pobreza), y cálculos propios.

Extraído de: *Iliana Olivé GLOBALIZACIÓN PARA REDUCIR LA POBREZA. ¿EL MODELO CHINO? (DT) DT N° 30/2005 -- Documentos (9/6/2005)*

<http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/202.asp>



Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, base de datos estadísticos online (para datos de comercio exterior, inversión directa extranjera y PIB), Chen y Ravallion (2004) (para datos de pobreza), y cálculos propios.

Extraído de: *Iliana Olivé GLOBALIZACIÓN PARA REDUCIR LA POBREZA. ¿EL MODELO CHINO? (DT) DT N° 30/2005 -- Documentos (9/6/2005)*

<http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/202.asp>

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 por parte de los EE.UU. 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 estaban a cargo del llamado grupo Cairns, hasta fines de 2003 exactamente”¹³⁰.

¹³⁰ ESTAY, Jaime Reyno. *América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas*: op. cit. pp. 202-203

ANEXO 5

Partes Contratantes del Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional 1958, (Total 23)

Parte Contratante	Tratado	Situación	Fecha
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
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
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 Popular Democrática de Corea	Arreglo de Lisboa	En Vigor	4 de enero de 2005
República de Moldova	Arreglo de Lisboa	En Vigor	5 de abril de 2001
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: Página Web de la OMPI, tratados y partes contratantes del Arreglo de Lisboa

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)

Parte Contratante	Tratado	Situación	Fecha
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 Zelandia	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
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: Página Web de la OMPI, tratados y partes contratantes del Arreglo de Madrid

ANEXO 7

Estimación del Ingreso Neto Actual por Patentes al aplicarse por completo el Acuerdo

ADPIC (en millones de dólares de 2000)

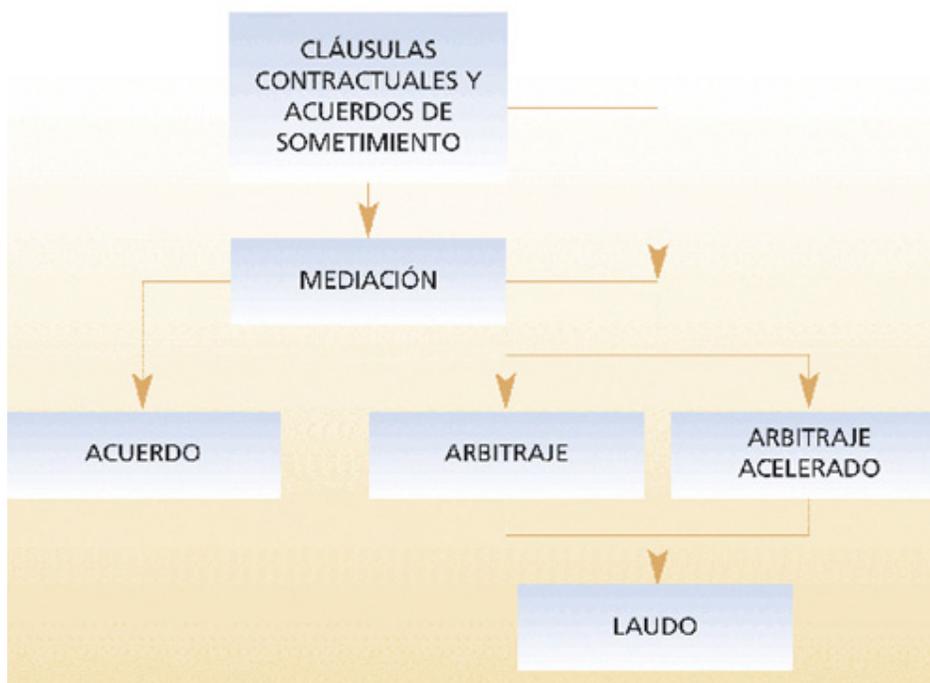
País	Monto
EE. UU.	19,083
Alemania	6,768
Japón	5,673
Francia	3,323
R. Unido	2,968
Suiza	2000
Australia	1097
Holanda	241
Irlanda	18
Sudáfrica	-11
Portugal	-282
Brasil	-530
Canadá	-574
India	-903
N. Zelanda	-2204
México	-2550
Israel	-3879
España	-4716
China	-5121
Grecia	-7746

Fuente: Banco Mundial (2002:133)

Extraído: ESTAY, Jaime Reyno. *América Latina en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y Hemisféricas*: op. cit. 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. El Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI.
<http://arbitr.wipo.int/center/background-es.html>

ANEXO 9

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LA OMC; PLAZOS Y PROCEDIMENTOS.

¿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)
Total = 1 año	(sin apelación)
60-90 días	Informe del examen en apelación
30 días	El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del examen en apelación
Total = 1 año y 3 meses	(con apelación)

Extraído de: OMC. Entender la OMC: “Solución de Diferencias”
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%
<u>Otros</u>	<u>0,1%</u>
Total	97.1%

Fuente: Shiva Vandana, *Il mondo sotto brevetto*. Ed. Feltrinelli, Milano, 2003.

Extraído de: PACHECO, Hellen C., PROPIEDAD INTELECTUAL INDÍGENA Y TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, en Seminario Pueblos Indígenas y Patrimonio cultural

[www.derecho.uctemuco.cl/documentos_descargables/cti+tlc-2%20\(hellen%20pacheco\).ppt](http://www.derecho.uctemuco.cl/documentos_descargables/cti+tlc-2%20(hellen%20pacheco).ppt)

ANEXO 11

Caída de los precios de productos básicos de países en desarrollo

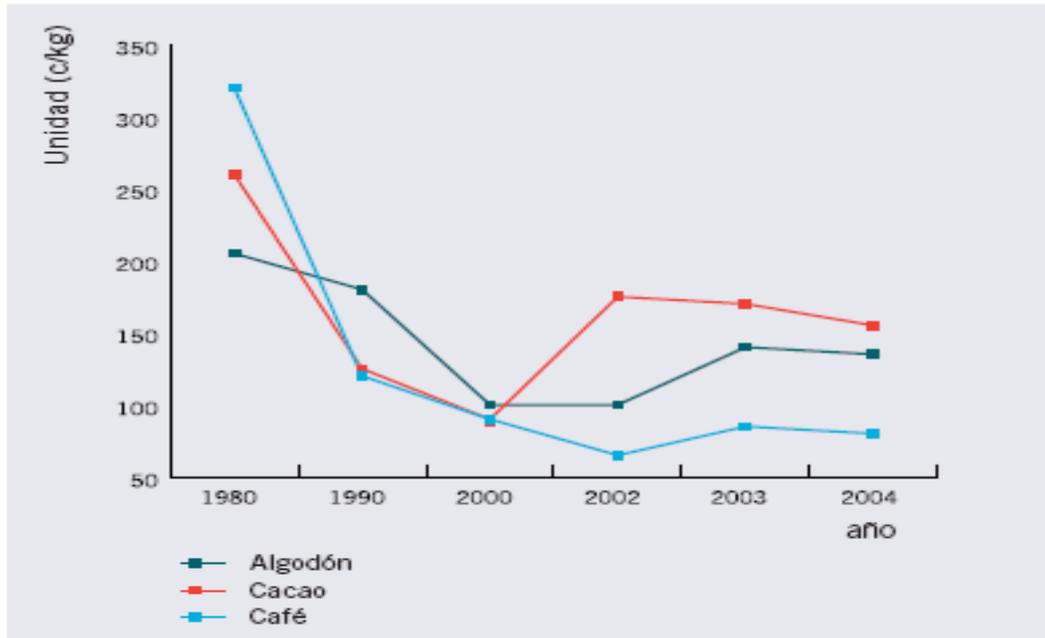
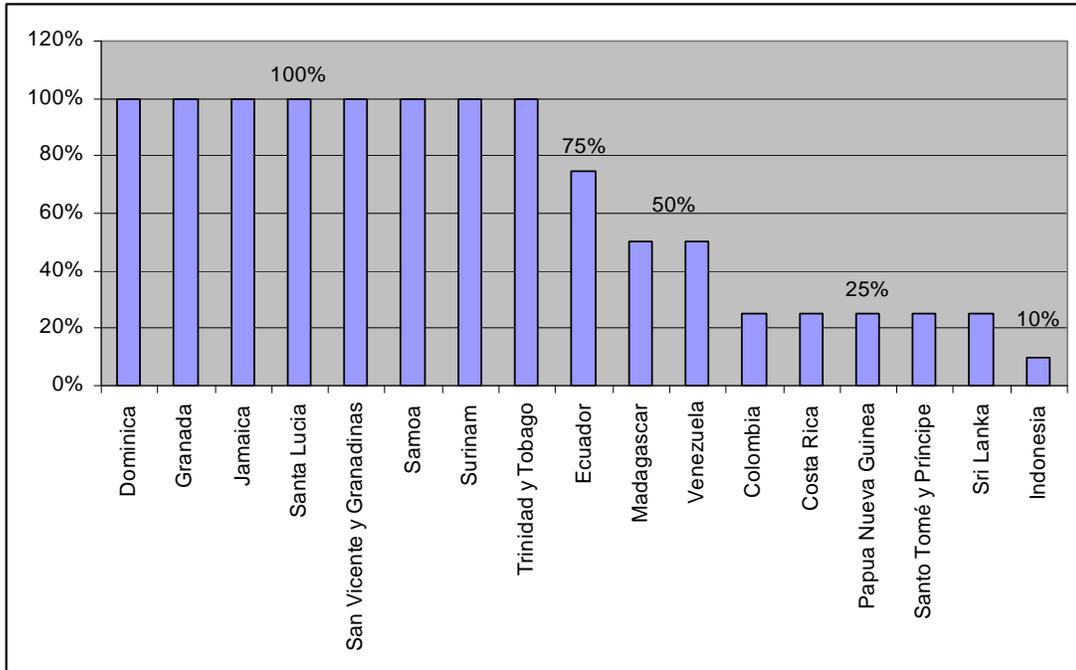


Gráfico 1.
Precios nominales de los productos básicos seleccionados (cacao, café y algodón) (1980-2004)

Extraído del: Informe del Fondo Común para los Productos Básicos (FCPB).

ANEXO 12

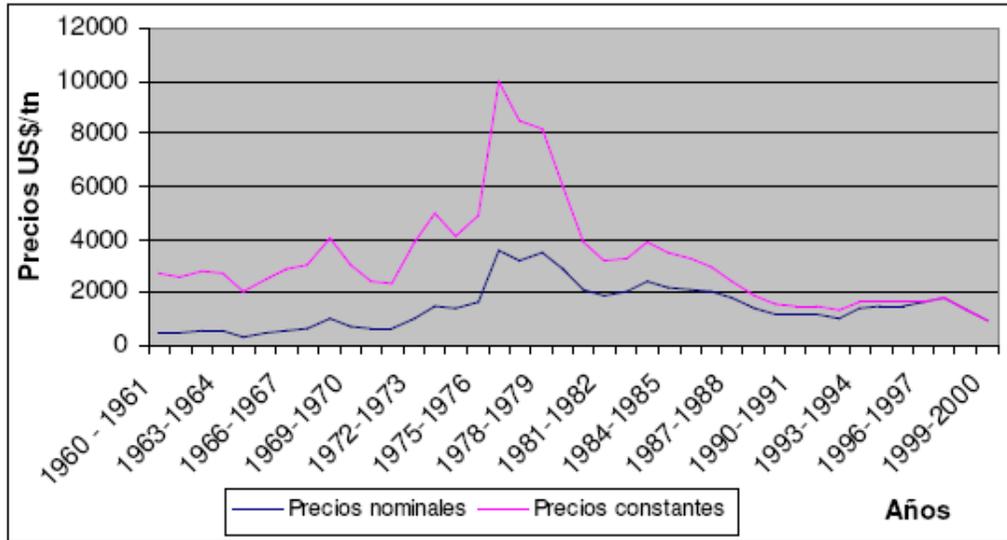
Países Productores de cacao fino y de aroma Convenio Internacional del Cacao 1993



Fuente: ICCO. Organización Internacional del Cacao. Convenio Internacional del Cacao 1993.
Elaboración: El Autor.

ANEXO 13

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



Los precios constantes son precios comparables a los precios para 1998-1999, ajustados a la inflación según el Índice de Precios de Consumo (IPC) estadounidense. Los precios se indican en dólares estadounidenses por tonelada y por "año de cacao", es decir, de octubre a septiembre.

Fuente: Organización Internacional del Cacao de Londres (ICCO).

Extraído de: Observatorio de Corporaciones Transnacionales, IDEAS/Eco-Justo. Las Transnacionales del Sector del Cacao: op.cit. p. 11

ANEXO 14

Producción de cacao en grano (miles de toneladas)						
	1999/00		2001/02		2003/04	
Africa	2156	70.1%	1952	68.3%	2500	72.4%
Camerún	115		131		145	
Côte d'Ivoire	1404		1265		1405	
Ghana	437		341		736	
Nigeria	165		185		175	
Otros	2121		1922		2461	
América	389	12.6%	370	12.9%	438	12.7%
Brasil	124		124		164	
Otros	265		246		274	
Asia y Oceanía	532	17.3%	539	18.8%	514	14.9%
Indonesia	422		455		415	
Malaysia	45		25		35	
Otros	65		59		64	
Total mundial	3077		2861		3452	

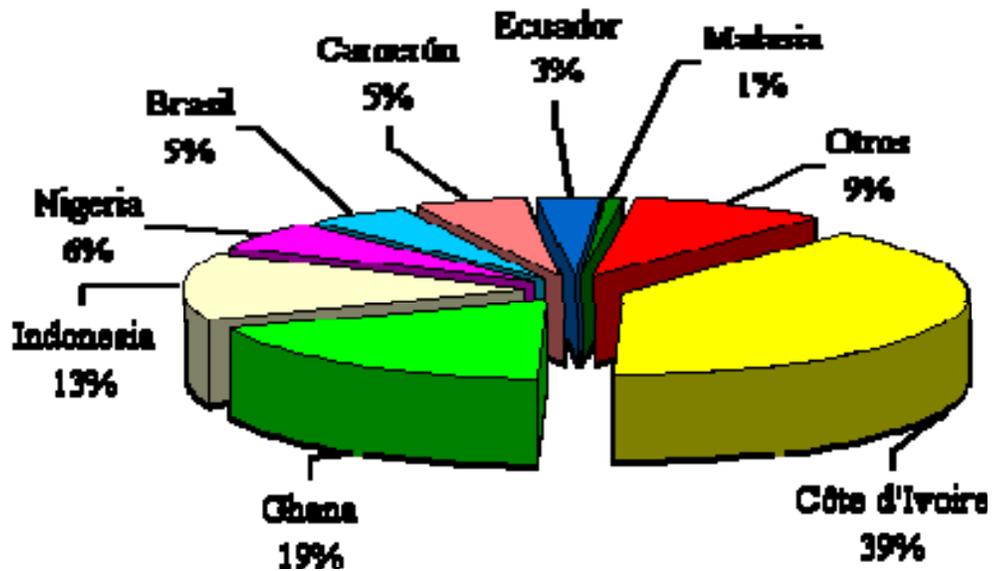
Fuente: ICCO Boletín Trimestral de Estadísticas del Cacao, Vol. XXX No. 4. Año cacaotero 2003/04

Extraído de: Organización Internacional del Cacao (ICCO). Informe anual 2003/2004. Londres, 2005. pp.

11

ANEXO 15

Principales países productores de cacao (previsiones para el año agrícola 2004/05)

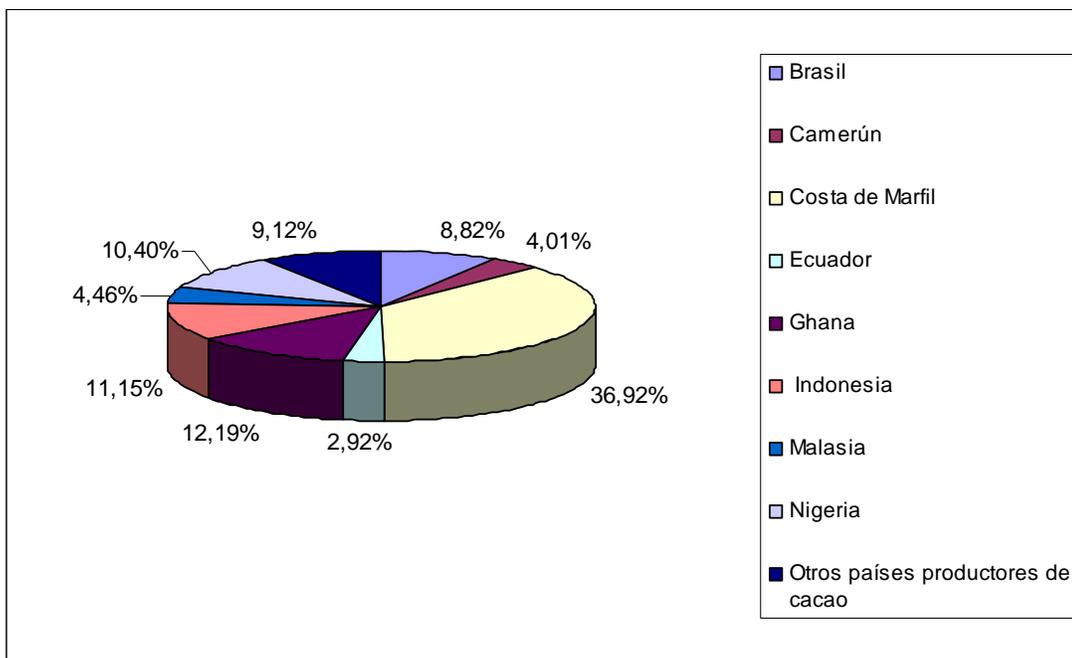


Fuente: Elaboración propia UNCTAD basado según estadística da la Organización Internacional del Cacao (ICCO), boletín trimestral de estadísticas del cacao

Extraído de: UNCTAD. Información de mercados sobre productos básicos.

<http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/mercado.htm>

Porcentaje de Participación de la Producción Mundial de Cacao 1990-2003 Acumulado TM



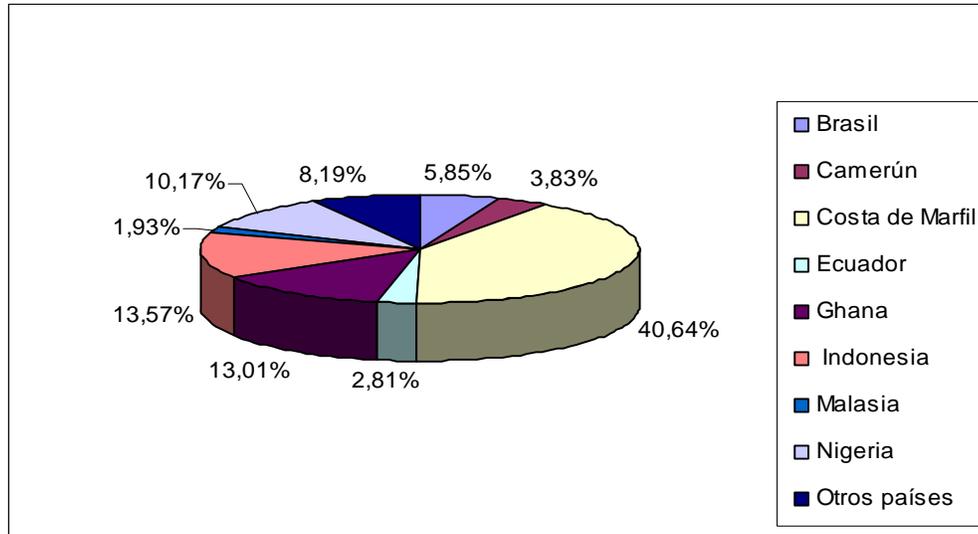
Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO).

Elaboración: El Autor

ANEXO 16

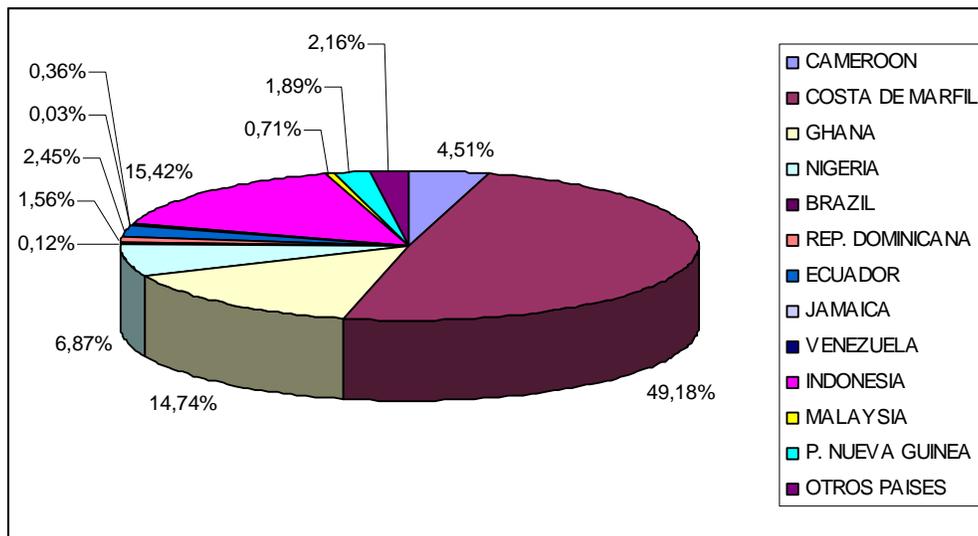
Producción de cacao por país, toneladas métricas

1999-2003 acumulado



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

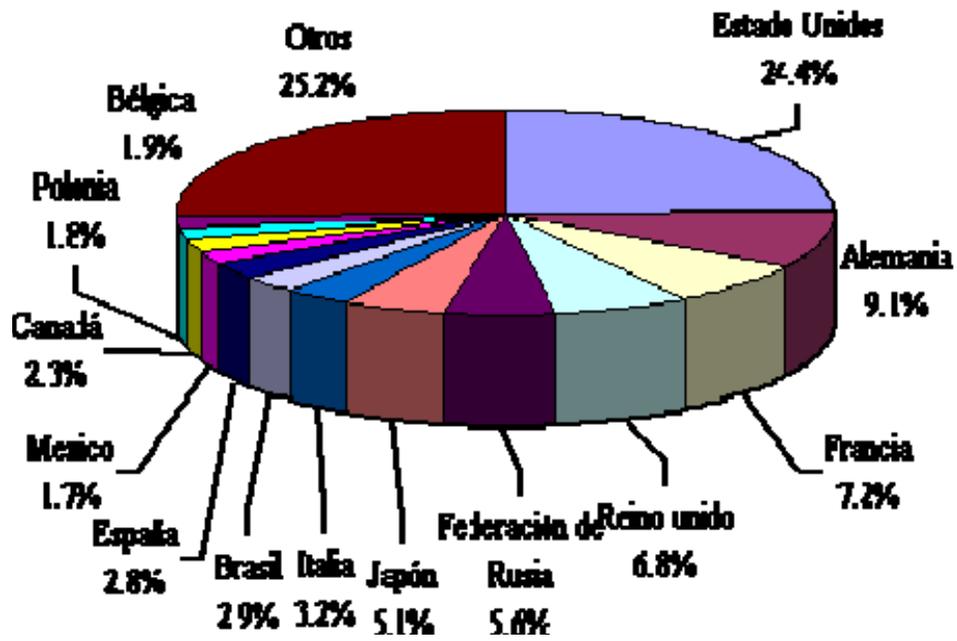
Exportaciones de cacao en grano por países 1999-2003 acumulado, toneladas métricas



Fuente: Organización Internacional del Cacao - Proyecto MAG/SICA-Ecuador (www.sica.gov.ec).
Elaboración: El autor

ANEXO 17

Principales países consumidores en 2003/04



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

Extraído de: UNCTAD. Información de mercados sobre productos básicos
<http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/mercado.htm>

ANEXO 18

Cadena Comercial Cacao- Chocolate

Porcentaje de ingreso de los Actores, procesos y lugares donde se llevan acabo

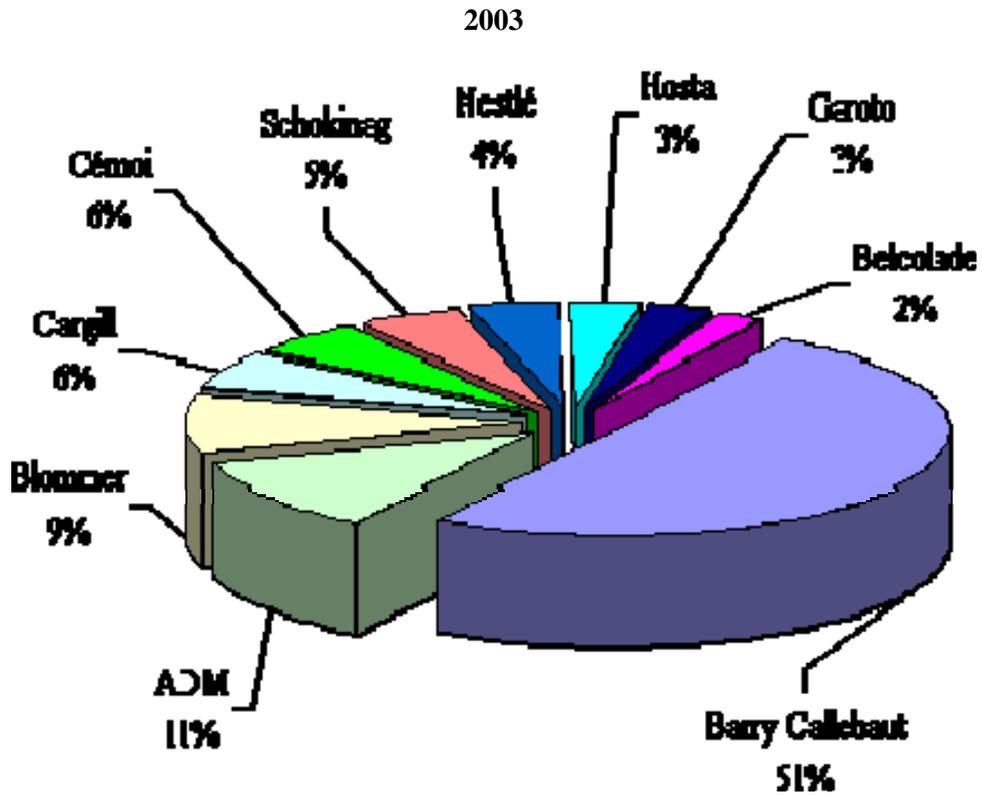
PROCESO	ACTORES	% ING. TOTALES	LUGARES
Cultivo del cacao	Pequeños productores	5%	África / Latino América
Compra y transformación del grano verde.	Empresas multinacionales (traders)	33.4%	África / Latino América
Transporte		22.2%	Europa, EE.UU., otros
Manufactura y distribución	Multinacionales de la industria confitera	38.9%	Europa (Suiza y Bélgica), EE.UU., etc.
Consumo			Europa, EE.UU. España consume un 3% del Cacao a nivel mundial, = unos 3.5% kilo por personal al año.

Fuente: Observatorio de Corporaciones Transnacionales, IDEAS/Eco-Justo. Las Transnacionales del Sector del Cacao. IDEAS ,2004. p. 8

Elaboración: el Autor.

ANEXO 19

Principales empresas para la producción de chocolate industrial y especializado



Fuente: Elaboración propia UNCTAD basado según información de Barry Callebaut
Extraído de: UNCTAD. Información de mercados sobre productos básicos
<http://r0.unctad.org/infocomm/espagnol/cacao/cadena.htm>

ANEXO 20



Extraído de: Organización Internacional del Cacao (ICCO). Informe anual 2003/2004. Londres, 2005. pp. 7

ANEXO 21

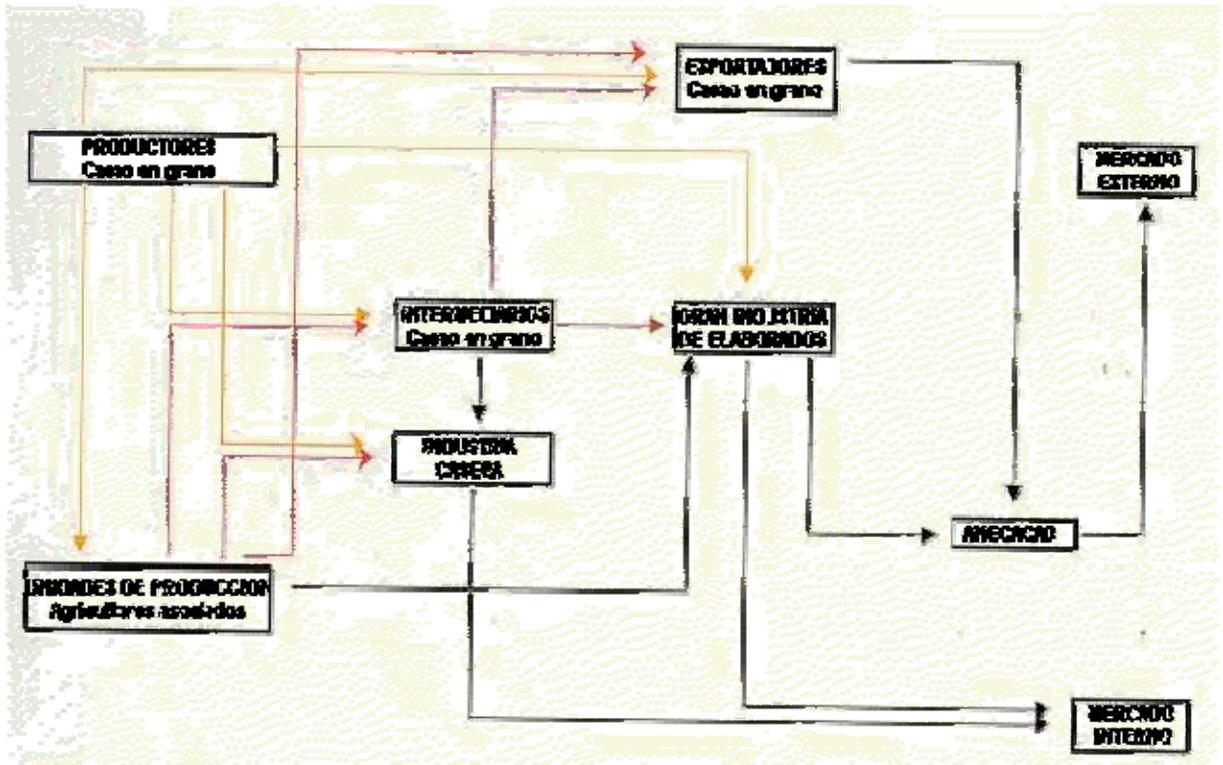
Ubicación de las principales zonas cacaoteras del Ecuador



Extraído de: <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/mapa.htm>

ANEXO 22

Flujograma de la Cadena de Cacao y Elaborados

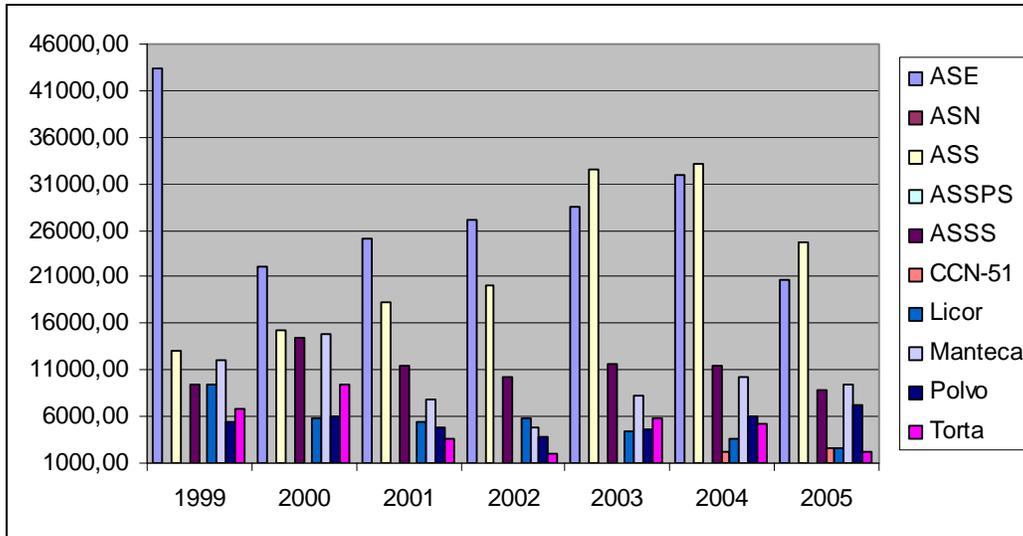


Fuente: MAG/SICA/ANECACAO

Extraído de: <http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/flujo-cacao.htm>

ANEXO 23

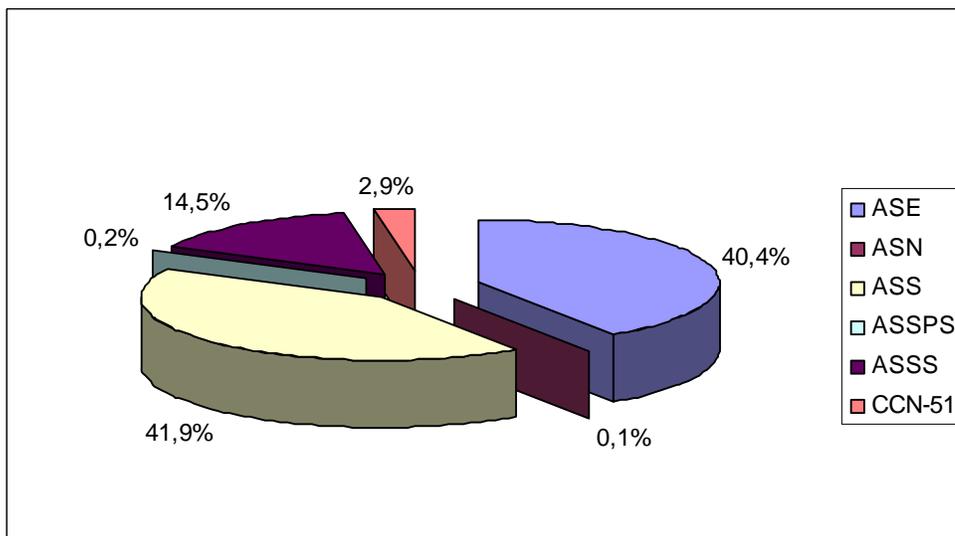
Exportaciones de cacao ecuatoriano por presentación y calidades, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano en el caso de los elaborados)



Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta septiembre 13 de 2005.
Elaboración: el Autor

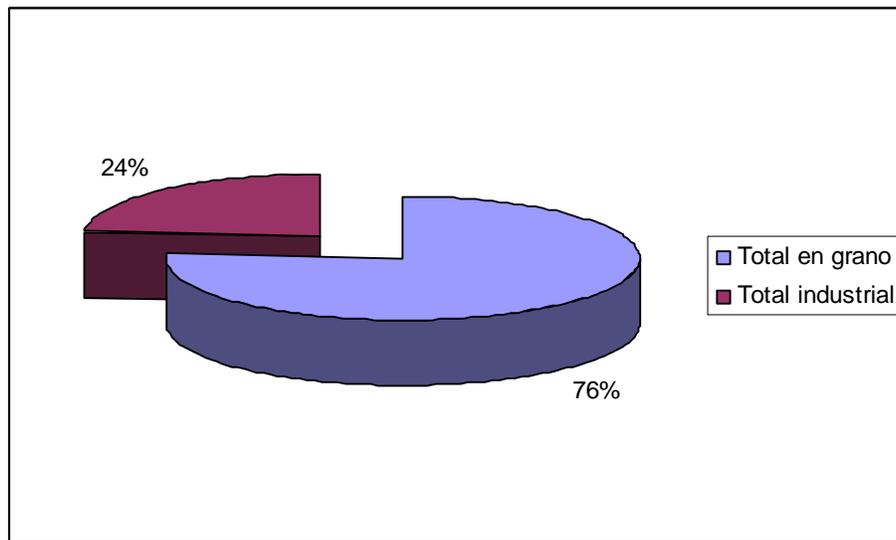
ASE, ASN, ASS, ASSPS, ASSS: Variedades de cacao en grano consideradas como fino y de aroma

Participación porcentual de las exportaciones de las variedades cacao en grano ecuatoriano 2004



Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta septiembre 13 de 2005.
Elaboración: el Autor

Participación porcentual de las exportaciones ecuatorianas 2004

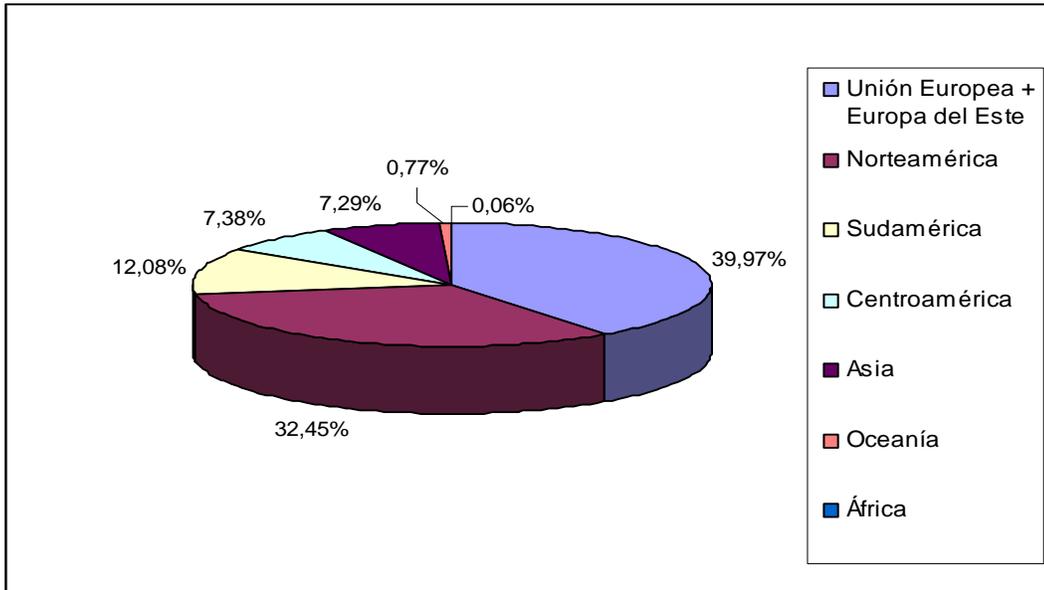


Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados hasta septiembre 13 de 2005.

Elaboración: el Autor

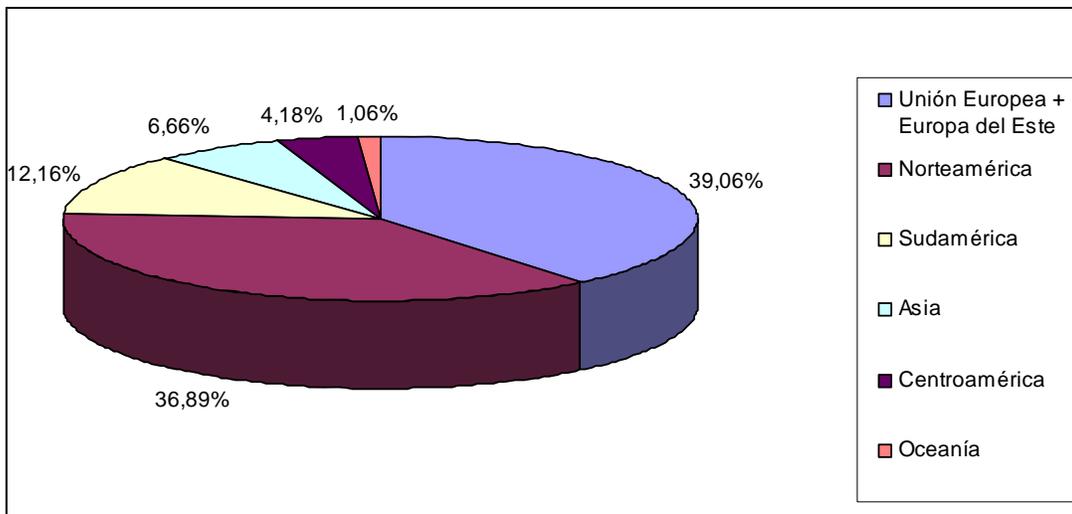
ANEXO 24

Exportaciones de cacao ecuatoriano por país de destino continente, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano) 2005



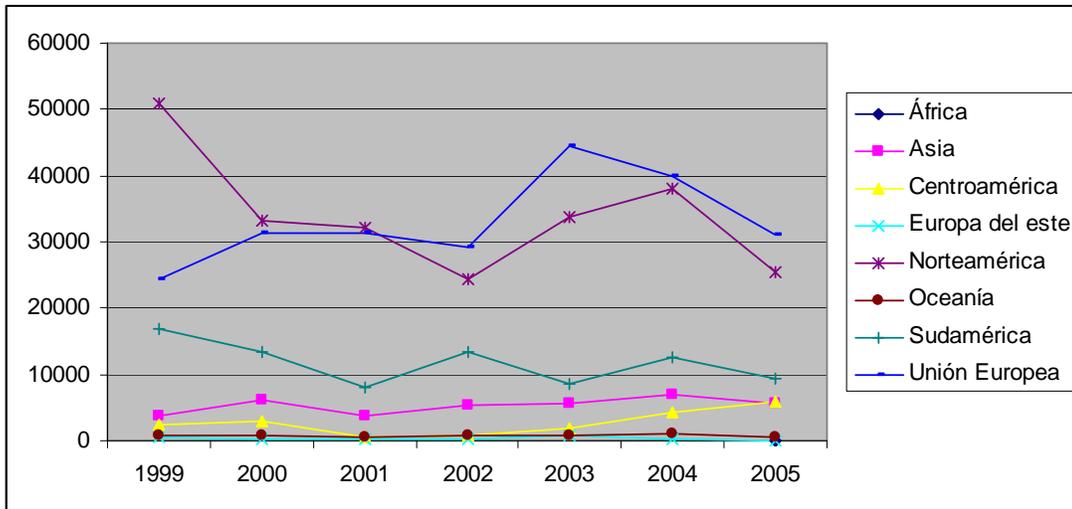
Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados a septiembre 13 del 2005.
Elaboración: El Autor

Exportaciones de cacao ecuatoriano por país de destino continente, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano) 2004



Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados a septiembre 13 del 2005.
Elaboración: El Autor

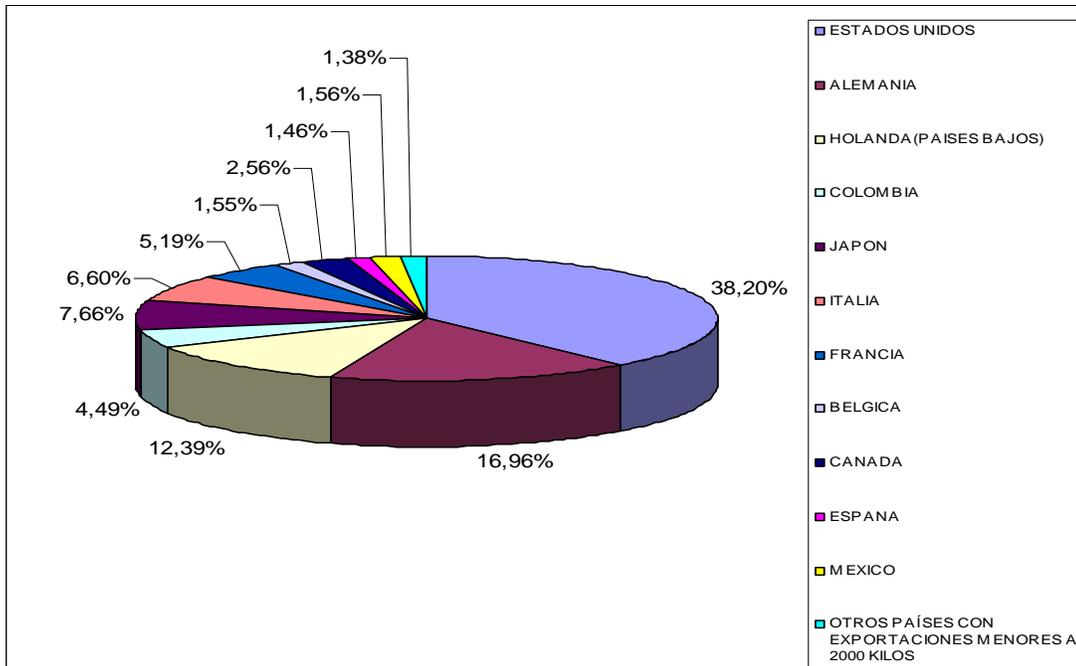
Exportaciones de cacao ecuatoriano por continente de destino continente, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano) 1999-2005



Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados a septiembre 13 del 2005.
Elaboración: El Autor

ANEXO 25

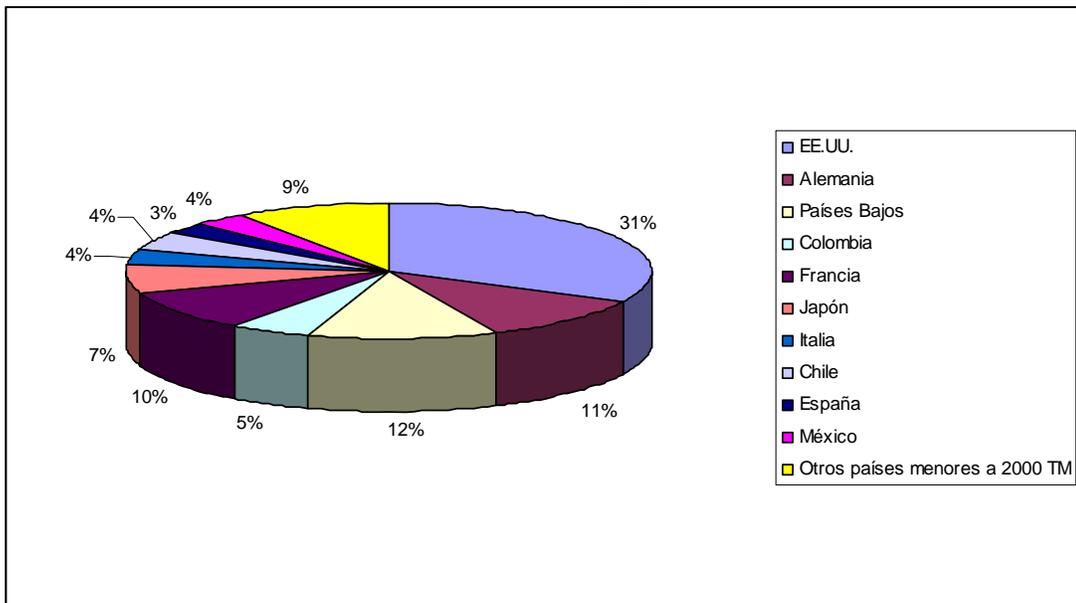
Exportaciones de cacao ecuatoriano por país de destino, sólo cacao en grano período 1999-2005 acumulado



Fuente: Banco Central del Ecuador (Agosto de 2005)

Elaboración: El Autor

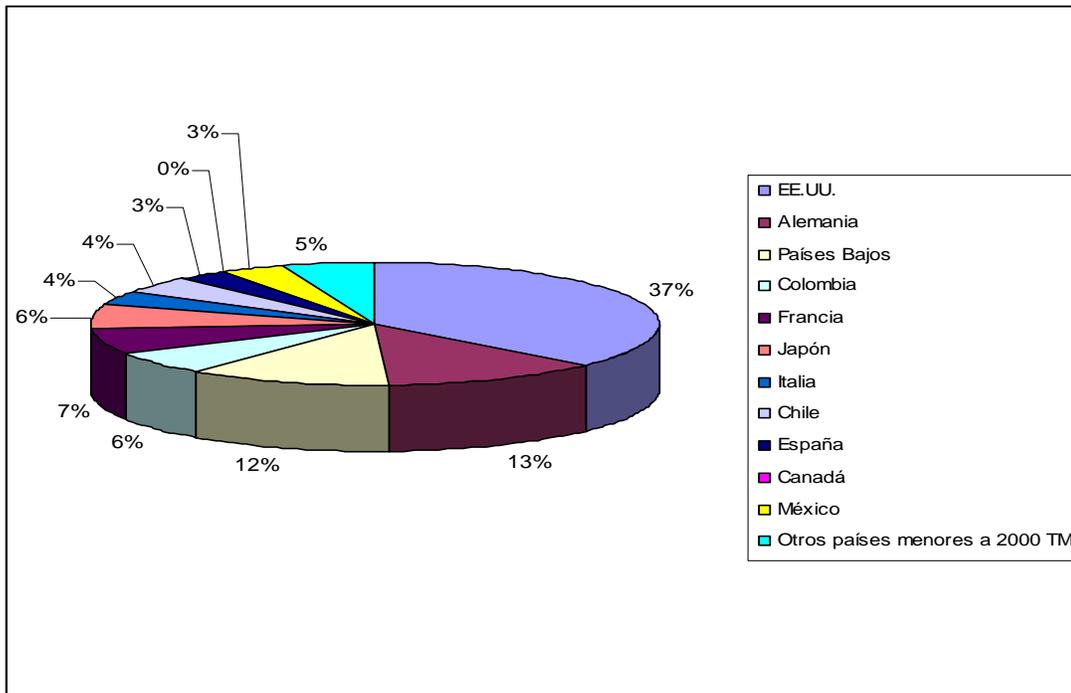
Exportaciones de cacao ecuatoriano por país de destino país, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano) 2005



Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Datos actualizados a septiembre 13 del 2005.

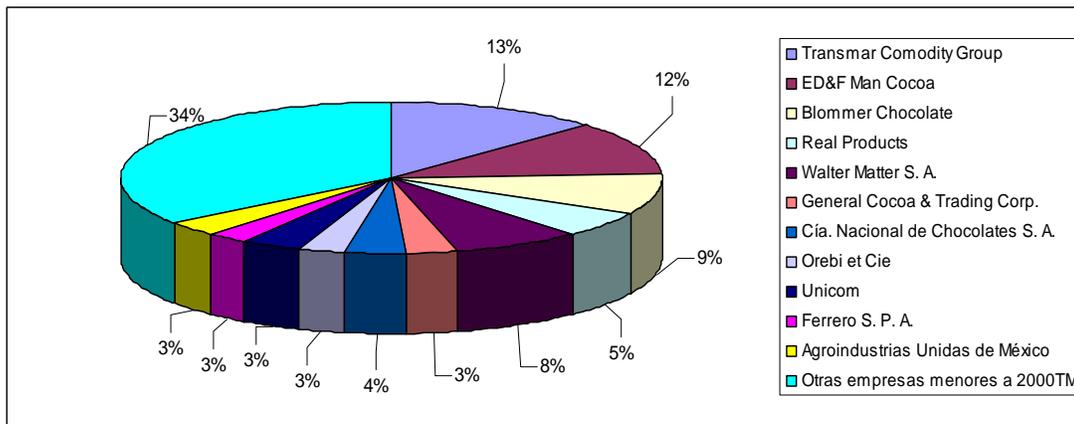
Elaboración: El Autor

Exportaciones de cacao ecuatoriano por país de destino, expresado en toneladas métricas (equivalente en grano) 2004



Fuente: Certificados de Calidad emitidos por Anecacao. Año 2004.
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 a septiembre 13 del 2005.
Elaboración: El Autor.

ANEXO 26

Moliendas de cacao en grano (miles de toneladas)						
	1999/00		2001/02		2003/04	
Europa	1336	45.1%	1282	44.6%	1360	42.8%
Alemania	215		195		225	
Países Bajos	436		418		445	
Otros	685		669		690	
Africa	368	12.4%	422	14.7%	455	14.3%
Côte d'Ivoire	235		290		305	
Otros	133		132		150	
América	852	28.8%	758	26.3%	822	25.9%
Brasil	202		173		202	
Estados Unidos	448		403		410	
Otros	202		182		210	
Asia y Oceanía	404	13.7%	413	14.4%	540	17.0%
Indonesia	92		105		120	
Malaysia	115		105		180	
Otros	197		203		240	
Total mundial	2960		2875		3177	
Origen	951	32.1%	960	33.4%	1134	35.7%

Fuente: ICCO Boletín Trimestral de Estadísticas del Cacao, Vol. XXX No. 4. Año cacaotero 2003/04

Extraído de: Organización Internacional del Cacao (ICCO). Informe anual 2003/2004. Londres, 2005. pp. 12

ANEXO 27

069

EL MINISTRO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

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;

En uso de las atribuciones que le competen,

ACUERDA

ARTICULO 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.

ARTICULO 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 ANECACAO, 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)

ARTICULO 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.

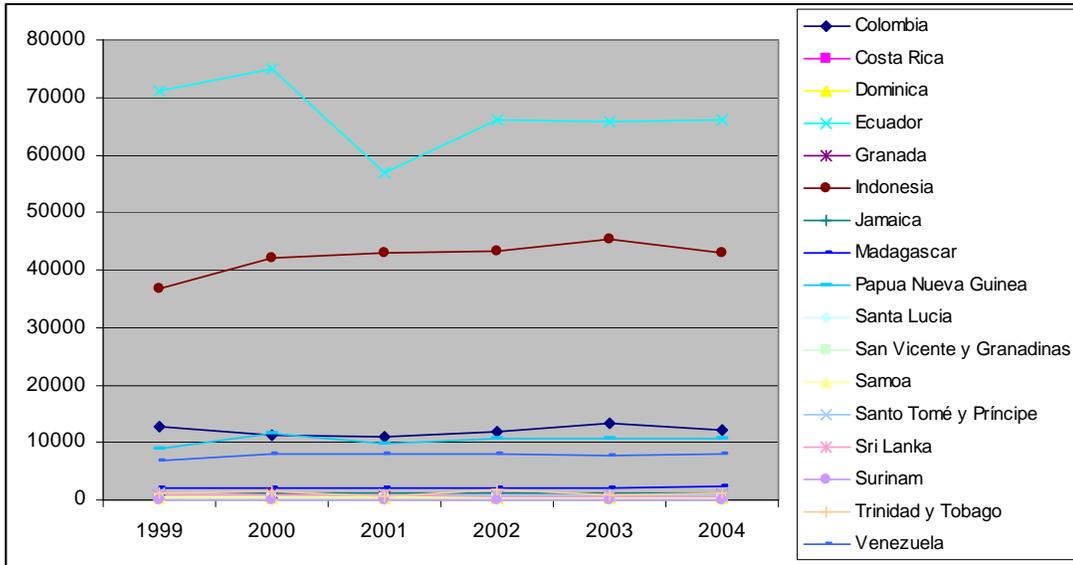
ARTICULO 4.- Los representantes del sector privado contarán con un suplente; durarán dos años en sus funciones y serán elegidos conforme al reglamento que se dictará sobre la materia.

ARTICULO 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 ABR. 2003

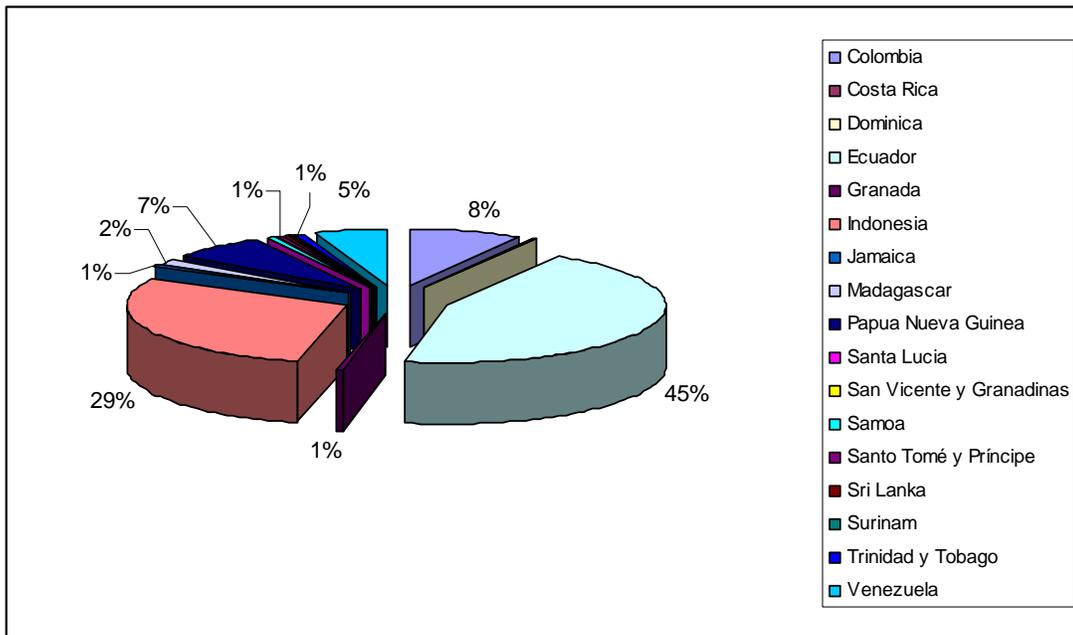

DR. LUIS MACAS
Ministro de Agricultura y Ganadería

ANEXO 28
Producción mundial de cacao fino y de aroma
1999-2004
TM.



Fuente: FAOSTAT. Datos agrícolas. <http://faostat.fao.org/faostat/>. Producción mundial de cacao en grano
 ICCO: Acuerdo Internacional de Cacao 1993.
 Elaboración: El Autor.

Producción mundial de cacao fino y de aroma
Porcentajes de Participación
2004 TM



Fuente: FAOSTAT. Datos agrícolas. <http://faostat.fao.org/faostat/>. Producción mundial de cacao en grano
 ICCO: Acuerdo Internacional de Cacao 1993.
 Elaboración: El Autor.

ANEXO 29

Reporte del mercado de cacao



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

COCOA MARKET REPORT September 23, 2005

LONDON		OPEN				LDN	VALUE	GBP/USD	ARB	ARB	NEW YORK			
CLOSE	HI	LOW	INTEREST	VOLUME	DATE	1,7800	USD	STG	CLOSE	HI	LOW	OPEN		
Sept05					09/21/05	1.7800			U					
Dec05	804	11	804	791	80,259	1,017	4389	12/21/05	1.7777	79	45	Z 1350 8		
Mch06	825	9	825	813	45,246	498	1594	03/15/06	1.7767	78	44	H 1388 8		
May06	839	9	839	829	11,644	72	249	05/17/06	1.7767	82	46	K 1409 8		
July06	853	9	853	842	21,423	176	878	07/19/06	1.7769	86	48	N 1430 8		
Sept06	866	8	866	852	12,633	109	787	09/20/06	1.7772	87	49	U 1452 8		
Dec06	880	8	874	869	14,161	171	199	12/20/06	1.7775	87	49	Z 1477 8		
Mch07	895	8	889	887	2,491	148	110	03/21/07	1.7778	89	50	H 1502 8		
May07	907	8			99			05/16/07	1.7777	89	50	K 1523 8		
July07	916	7			26			07/18/07	1.7800			N 1542 8		
Dec07	926	8						12/19/07						
					187,982	2,191	8206						120,817	3,004

LDN VOLUMES				LONDON SPREADS				CRB INDEX (NYBOT)				SUPPORT & RESISTANCE				N.Y. VOLUMES				NEW YORK SPREADS																																								
AM:	Final:	Sprds:	AA'S:	Calls:	Puts:	LDN RSI	9-Day	14-Day	STOCHASTIC	%K	%D	MOVING AVE.	5-Day	10-Day	20-Day	14-Day	40-Day	FINAL:	Est. Sw:	Calls:	Puts:	EFS's:	NY RSI	9-Day	14-Day	40-Day	STOCHASTIC	%K	%D	MOVING AVE.	5-Day	10-Day	20-Day	14-Day	40-Day																									
0	8206	2773	529	0	0	ZH	37.84	39.47	Z	11.87	13.71	H/N	820	833	855	852	859	4297	0	1250	290	0	Dec05	30.03	35.26	1439	U/Z	-0+0	Z/H	-39/-38	Z/K	-63/-59	Z/N	-85/-80	Z/U	-103/-100	Z/Z	-128/-123	H/K	-23/-23	H/N	-45/-40	H/U	-65/-60	H/Z	-90/-63	H/H	-116/-114	K/N	-22/-18	K/U	-44/-38	K/Z	-70/-65	K/H	-95/-85	K/K	-118/-110	N/N	-118/-110

above studies basis Dec05				above studies basis Dec05											
GBP @ LDN CLOSE	EUR @ LDN CLOSE	USD @ LDN CLOSE	USD @ LDN CLOSE	YEN:	CAN:	MEX:	AUD:	D/R:	SGD:	BRZ:	VEB:	NYBOT STOCKS OF COCOA BEANS IN EXCHANGE			
1.7800	-0.0115	1.2083	-0.0073	112.13	1.1717	10.8500	1.3183	10210	1.6842	2.2720	2149.00	LICENSED WAREHOUSES (-148 LB BAGS)			
1.4731	-0.0005	0.6788	0.0003	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	NY	DE	HR	TTL
2.8812	-0.0011	1.9583	fixed	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	527,309	2,420,358	2,375,309	2,975,042
9.6630	-0.0036	6.5957	fixed	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	2,420,358	2,425,135	2,425,135	2,979,819
3.2463	-0.0012	2.2037	fixed	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	2,375,309	2,375,309	2,375,309	2,979,819
2.2932	0.0022	1.5567	0.0021	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	2,420,358	2,425,135	2,425,135	2,979,819
199.59	-0.3377	135.49	-0.1792	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	2,375,309	2,375,309	2,375,309	2,979,819
2.0856	-0.0054	1.4158	-0.0031	1.1717	0.0045	1.3183	0.0095	10210	1.6842	0.0035	0.0000	2,420,358	2,425,135	2,425,135	2,979,819

Cocoa C.O.T.	LS lng	LS shrt	Net LS Pos.	Sprds	COM Lng	COM Shrt	Net COM Pos.	NR lng	NR shrt	Net NR Pos.	TH OT	Comb. Net Spec.
Fur Only	20-Sep	24943	22404	2539	16901	2073	84820	89345	-4525	6075	4089	1986
Fur Only	13-Sep	23801	16899	6902	16606	1741	82232	91324	-9092	6096	3906	2190
Fur Only	6-Sep	20559	19798	761	16309	1321	85844	88423	-2579	7453	5635	1818
Fur Only	30-Aug	25533	39194	-13661	2692		95036	82625	12411	8800	7550	1250

The London cocoa market ended narrowly higher today on a light combination of commercial and speculative based buying. Really, not very much went on at all today. Volumes were relatively light across both markets, prices traded in a narrow range and fresh or new fundamental information was sparse ahead of the start of the new crop season in one week's time. The local Pound lent some support and inspiration today as it continued its downward spiral against the U.S. Dollar. Reports that the global currency markets are pricing in an interest rate cut in the U.K has had the effect of making the Pound relatively less attractive against the Dollar as a counterpart as interest rates continue to rise in the United States. Spread trading was active in the London market today with reasonable volume being transacted at, or close to, commercial levels of carry. Regarding the current structure of both the U.S. and London cocoa markets, it's probably safe to say at this point that they are a fair reflection of ample stock and supply currently overhanging the cocoa markets. Actually, one of the more interesting highlights of today's trading session in London came on a structure trade. On what we will put down to another "electronic moment" on LIFFE, 600 lots of spot Dec05/Sep06 spreads traded 'rather quickly' between a £63 discount and £53 discount. As the spread went £60 offered straight away after the volume traded, dare we suppose that a rather large finger may have been involved rather than a strong appetite for the Dec/Sep spread...

There were two pieces of news on the wires today. Reuters reported today that cocoa arrivals into Ivory Coast's port of San Pedro were 534,979 tonnes between October 1 and September 11 this past season (2003/2004). This figure, according to the newswire, compared with 777,308 tonnes that arrived over the same period in the 2003/2004 season. Data for the port of Abidjan were not available. Another newswire also run by Reuters suggested that inconsistent rainfall in Ivory Coast during the month of August this year may help to diminish crop prospects there and result in a quicker tailing off of the crop. We do not believe either of these stories materially impacted cocoa prices today.

The New York cocoa market completely lacked inspiration today, as evidenced by the total final volume turnover of only 4,297 contracts. The speculators and funds net sold another 1,000 lots today, bringing the total for the week to an estimated 7,500 contracts (4,500 on which were sold on Wednesday, Thursday and Friday which will not be accounted for in today's release of the Commitment of Traders report.) The interesting note about the selling this week is that the open interest has been steadily rising. It has risen by more than 4,000 contracts to be specific. As this implies new speculative shorts, it becomes most curious when one recalls that the specs were excessively long (at least as measured by expectations) according to last week's COT numbers and the fact that the market shed another \$35 or 2.5% this week as prices traded into fresh contract lows. In short, while the net long will have likely decreased, both for the COT reporting period and for the 3 trading days following, there could very well be a largish element of gross speculative longs still in the market even as prices trade into life-of-contracts lows. And actually, this week's COT numbers (released as we write) confirmed this fact for the reporting period and we expect similar movements in next week's figures. Buyers beware, watch out below, and apologies for the long-winded report!

Nice weekend,
Todd Lunstead

Cocoa C.O.T.	LS lng	LS shrt	Net LS Pos.	Sprds	COM Lng	COM Shrt	Net COM Pos.	NR lng	NR shrt	Net NR Pos.	TH OT	Comb. Net Spec.
w/Opt.	20-Sep	23466	22440	1026	12521	89360	93397	-4037	7803	4793	3010	133150
w/Opt.	13-Sep	22361	16552	5809	11156	86183	94814	-8631	7638	4816	2822	127338
w/Opt.	6-Sep	18634	20349	-1715	10995	91054	92054	-1000	9481	6766	2715	130164
w/Opt.	30-Aug	23797	39359	-15562	12468	99825	86333	13492	10360	8291	2069	146450

THIS REPORT IS PREPARED FOR YOU DAILY BY THE COCOA GROUP OF FIMAT USA, LLC

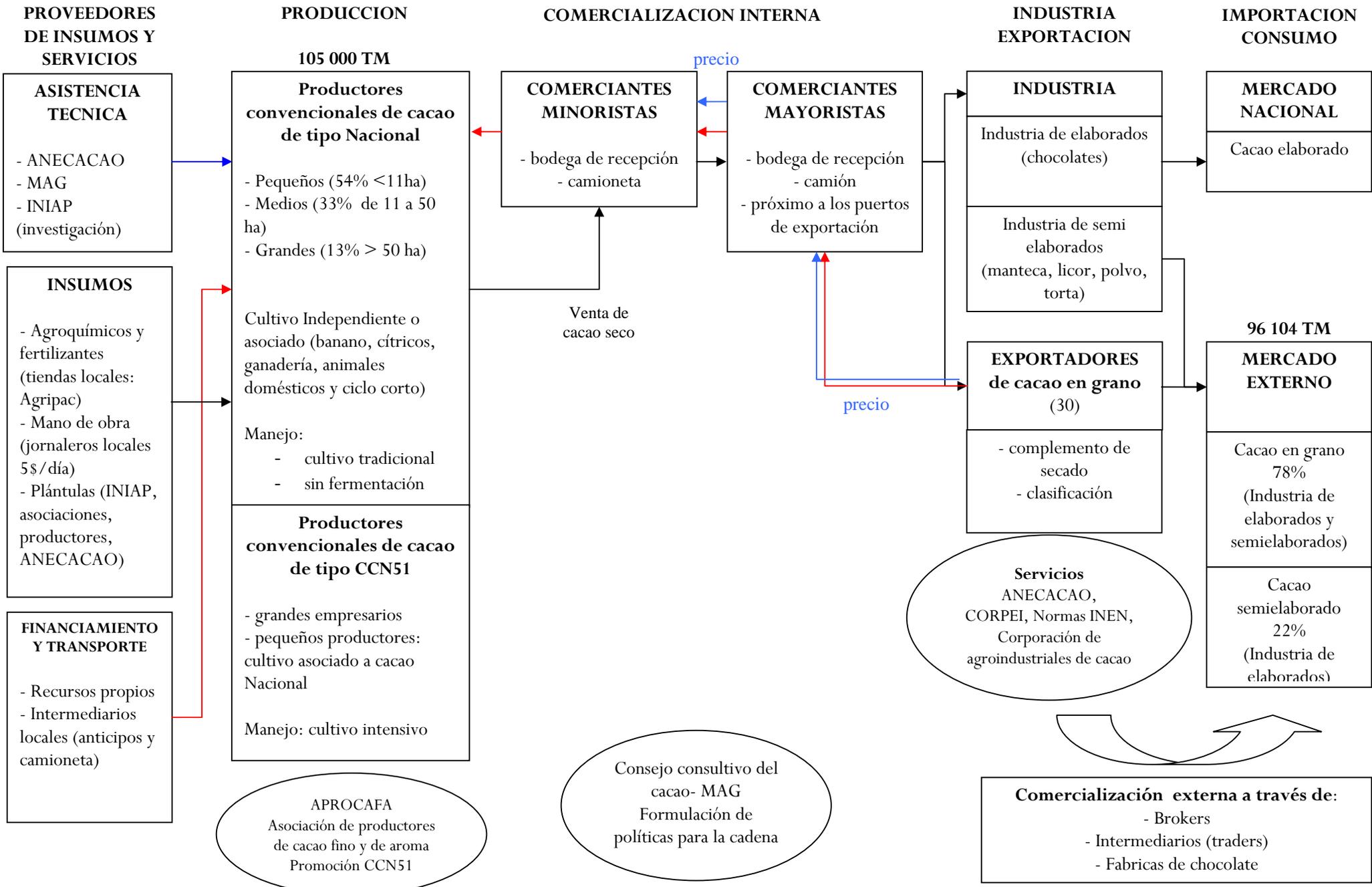
PHONE 646-557-7510	IN NEW YORK	FAX (212) 263-3700	IN LONDON	E-Mail your replies to Luis.Rangel@fimat.com
JOSEPH P. MALLANEY	TODD C. LUNSTEAD	LUIS A. RANGEL	MICHAEL DANN	JONATHAN PROCTOR
DEVON DINNEEN		DENISE DONNELLY	DAVID SCOTT	FRANCIS "TIGER" LEYDEN
				ANDREW PROCTOR
				GRAHAM PHILLIPS

Fimat USA, LLC, a member of the NASD and SIPC, and a broker-dealer and futures commission merchant registered under U.S. laws, makes no representation or warranty regarding the correctness of any information contained herein, or the appropriateness of any transaction for any

Anexo 30

MAPA DE LA CADENA DE CACAO DEL ECUADOR 2004

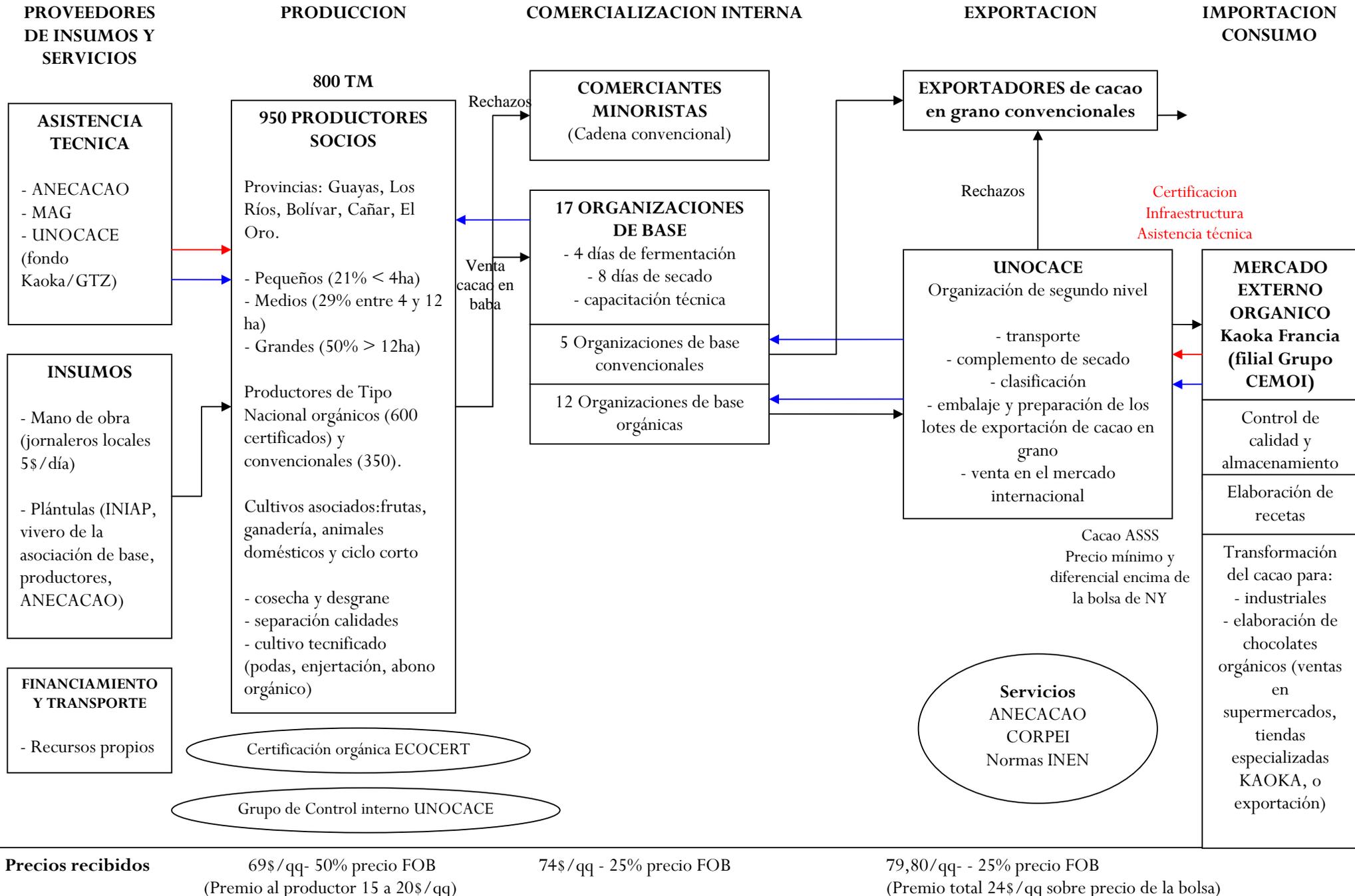
— Flujos de producto — Flujos de Financiamiento — Flujos de información



Precios recibidos	55\$/qq	58\$/qq	62\$/qq
--------------------------	---------	---------	---------

Extraído de: Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador. Junio, 2005.

MAPA DE LA CADENA DE LA UNOCACE



Extraído de: Estudio de la experiencia de la UNOCACE en la cadena de cacao en el Ecuador. Junio, 2005.