

PROGRAMA DE INVESTIGADORES

# **POLÍTICA COMERCIAL, INSERCIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO PRODUCTIVO**

**EJE TEMÁTICO 5. PROPIEDAD INTELECTUAL**



# ACUERDOS COMERCIALES Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

## EVIDENCIAS PARA REFLEXIONAR SOBRE EL CASO ARGENTINO

Mercedes Campi  
Marco Dueñas  
Jeremías Lachman

### RESUMEN

La segunda mitad del siglo veinte se ha caracterizado por una creciente interacción entre países, especialmente a través del comercio y la inversión extranjera directa. Esto ha sido reforzado más recientemente por la firma de un creciente número de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales, y por un proceso de reducción de los obstáculos al comercio y la inversión. En simultáneo, en los últimos veinticinco años ha tenido lugar un proceso de fortalecimiento y armonización de los sistemas de protección de la propiedad intelectual, profundizado por la proliferación de acuerdos comerciales y de inversión, los cuales, de forma creciente, incluyen capítulos que demandan reformas de los sistemas de derechos de propiedad intelectual (DPI). En este contexto, el trabajo analiza si los beneficios comerciales esperados de la firma de un acuerdo comercial pueden compensar los desafíos y posibles efectos negativos del compromiso de modificar y endurecer los sistemas de DPI. El objetivo principal del trabajo es discutir cuáles son los impactos esperados de las regulaciones de propiedad intelectual incluidas en los acuerdos de comercio sobre las posibilidades comerciales y de desarrollo productivo. Para ello, se realiza una revisión de la literatura que investiga los efectos de los acuerdos comerciales y de los DPI en los flujos de comercio. Además, se realiza un análisis empírico utilizando diversos métodos econométricos para evaluar el impacto de los acuerdos comerciales, distinguiendo si incluyen capítulos sobre DPI, en los niveles de comercio internacional de los países firmantes. Asimismo, se analiza la situación actual de la Argentina en cuanto a tratados comerciales vigentes y en negociación, distinguiendo cuáles de ellos incluyen capítulos sobre DPI. Finalmente, el trabajo propone una serie de recomendaciones para considerar en las negociaciones en curso y futuras sobre acuerdos comerciales con capítulos de DPI, considerando que los mismos conllevan reformas significativas y su implementación implica un desafío real y complejo, en especial para los países en desarrollo.

**Cita de la fuente**—Se sugiere citar estos documentos como: Campi, Dueñas, Lachman”, 2018, *Acuerdos comerciales y derechos de propiedad intelectual. Evidencias para reflexionar sobre el caso argentino*, Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación, Documento de trabajo N°20

# EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

## INVESTIGADORA A CARGO DEL PROYECTO

**Mercedes Campi.** Licenciada en Economía (Universidad de Buenos Aires), Magister en Investigación Histórica (Universidad de San Andrés) y Doctora en Economía (Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa, Italia). Es investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires, de la Universidad de Buenos Aires (IIEP Baires, UBA-CONICET). Docente de Economía Agropecuaria, Tópicos de Microeconomía Avanzada, y Economía de la Tecnología en la Universidad de Buenos Aires. Ha realizado diversos trabajos de asesoría para CEPAL, PNUD, el Ministerio de Producción de la Nación y el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, entre otros. Fue investigadora en el Laboratory of Economics and Management (LEM) de la Scuola Superiore Sant'Anna. Se especializa en innovación, agricultura, desarrollo económico, comercio internacional y derechos de propiedad intelectual.

## INVESTIGADOR

**Marco Dueñas.** Licenciado en Física (Universidad Nacional de Colombia, Magna Cum-Laude), Magister en Economía (Pontificia Universidad Javeriana) y Doctor en Economía (Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa, Italia). Fue asesor en el Programa Nacional de Ciencias Básicas, encargado de las áreas de física y matemáticas, y encargado por COLCIENCIAS en el comité técnico de la Comisión Colombiana del Espacio e investigador en el Laboratory of Economics and Management (LEM) de la Scuola Superiore Sant'Anna. Actualmente es profesor titular de la Facultad de Economía y Comercio Internacional en la Universidad Jorge Tadeo Lozano e investigador en el Grupo de Investigación en Teoría y Política Comercial. Se especializa en temas relacionados con la economía internacional, simulación y métodos numéricos, análisis de sistemas complejos adaptativos, métodos cuantitativos y análisis de redes.

## ASISTENTE DE INVESTIGACIÓN

**Jeremías Lachman.** Economista, Magister en Economía y Doctorando en Economía por la Universidad de Buenos Aires. Es becario doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) e investigador del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires, de la Universidad de Buenos Aires (IIEP Baires, UBA-CONICET). Docente de grado de Economía del CBC y ayudante del curso Economía Agropecuaria en la Universidad de Buenos Aires. Se especializa en agricultura, desarrollo económico y comercio internacional.

## 1. INTRODUCCIÓN

La segunda mitad del siglo veinte se ha caracterizado por una creciente interacción entre países, especialmente a través del comercio y la inversión extranjera directa. Asimismo, desde los años noventa ha comenzado un proceso de reducción de los obstáculos al comercio y a la inversión, reforzado mediante la firma de un creciente número de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales, los cuales están configurando el comercio y la inversión mundial.

Este proceso de globalización también se refleja en cambios en aspectos institucionales y normativos mundiales. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994 para regular el comercio internacional y establecer un marco para las políticas comerciales implicó para los países miembros la firma de varios acuerdos que exigen otro tipo de reformas institucionales. Ciertamente, uno de los más renombrados es el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Con la firma de este acuerdo, los países se comprometieron a adoptar o modificar su legislación relacionada con la propiedad intelectual (PI) de acuerdo con un conjunto de normas mínimas. Desde entonces, ha habido un proceso global de fortalecimiento y armonización de los sistemas de derechos de propiedad intelectual (DPI) (Boldrin y Levine, 2010; Orsi y Coriat, 2006).

Los ADPIC incorporan entre otras cosas las reglas de las convenciones de Berna y de París, y estándares mínimos de protección de la PI, pero también incluyeron normas que dejan espacio a la implementación doméstica, las cuales se conocen como flexibilidades, a la vez que obligaciones que establecen límites a la protección de la PI. Es decir, que aun partiendo de estándares mínimos altos en relación a los sistemas vigentes en décadas anteriores a su firma, algunos autores consideran que los ADPIC pueden entenderse como un tratado que persigue un balance entre esos elementos. Este balance forma parte del consenso negociado entre todos los miembros de la OMC.

Asimismo, los últimos veinticinco años se han caracterizado también por la proliferación de diferentes tipos de acuerdos comerciales (ACs) y de inversión, los cuales, de forma creciente, incluyen capítulos que demandan reformas de los sistemas de DPI. Por lo tanto, además de las normas mínimas de los ADPIC, varios países han endurecido sus sistemas de protección de la PI porque han firmado acuerdos que incluyen disposiciones relacionadas con los DPI, los cuales exigen normas más estrictas de protección de la PI al eliminar ciertas flexibilidades contempladas en los ADPIC (Moncayo von Hase, 2008). Estas disposiciones se conocen como TRIPS-Plus o TRIPS+ (por la sigla de ADPIC en inglés). Las reformas demandadas por ACs que se trasladan a las legislaciones nacionales son aplicables a todas las partes que se rela-

cionan con el país que las realiza, lo cual indudablemente refuerza el proceso de armonización y fortalecimiento de los sistemas de DPI.

Al ser un acuerdo multilateral, los ADPIC establecen un marco que los miembros de la OMC no pueden contravenir. Por este motivo, las disposiciones relacionadas con los DPI incluidas en ACs bilaterales o regionales no pueden afectar las flexibilidades establecidas en los ADPIC. Sin embargo, al dejar los ADPIC abierta la posibilidad de adoptar sistemas más fuertes, los ACs extienden la PI más allá de lo establecido en los ADPIC. De este modo, los ACs, que son en principio una política comercial, también están configurando, hasta cierto punto, el diseño de los sistemas de DPI. De hecho, es difícil pensar que el aumento del número de acuerdos comerciales firmados y el fortalecimiento de los sistemas de DPI sean procesos independientes (Maskus, 2015). Pese a la relevancia de este reciente proceso de extensión y fortalecimiento de los DPI a través de la firma de ACs, su efecto sobre la innovación, la productividad, el comercio internacional, la competitividad y el desarrollo económico no es claro y es fruto de grandes debates entre los economistas. Existe una vasta literatura que estudia el impacto de los ACs sobre el comercio internacional que ha evolucionado desde resultados mixtos hacia un mayor consenso sobre un efecto positivo.

Específicamente, de qué forma los tratados comerciales con capítulos de DPI afectan al comercio bilateral es un tema que ha sido marginalmente estudiado. Esto puede deberse en parte a dificultades para obtener información sistema 'tica y confiable, así como a problemas metodológicos para su análisis. Recientemente algunos autores han comenzado a interesarse en la temática y han construido bases de datos que contemplan las diferencias de contenido y objeto de los tratados (por ejemplo, Dür et al., 2014; Kohl et al., 2016; Hofmann et al., 2017), mientras que unos pocos recientes trabajos abordan el efecto de los acuerdos con capítulos de DPI en el comercio internacional (véase: Maskus y Ridley, 2016; Campi y Dueñas, 2017).

En este contexto, este trabajo se propone contribuir a la comprensión de este tema relevante. El objetivo principal es discutir cuales son los impactos esperados de las regulaciones de propiedad intelectual incluidas de forma creciente en los acuerdos de comercio sobre las posibilidades comerciales y de desarrollo productivo. Asimismo, se estudia la situación actual de la Argentina en cuanto a acuerdos comerciales vigentes y acuerdos en negociación. Además, se realiza un análisis empírico utilizando diversos métodos econométricos para evaluar el impacto de los acuerdos comerciales en los niveles de comercio internacional de los países firmantes. Se espera que el análisis permita realizar una serie de recomendaciones para considerar en las negociaciones en curso y futuras sobre ACs con capítulos de DPI en los que participa la Argentina.

El trabajo gira en torno a una pregunta principal de investigación: ¿los beneficios comerciales que se esperan de la firma de un acuerdo comercial pueden compensar los desafíos y posibles efectos negativos que puede implicar el compromiso de modificar y endurecer los sistemas de DPI?

Más allá de que los efectos esperados de los ACs con capítulos de DPI sobre las oportunidades comerciales y de desarrollo productivo sean controversiales, es indudable que este tipo de acuerdos conlleva a menudo reformas significativas, eliminando flexibilidades que están contempladas en los ADPIC y su implementación implica un desafío real y complejo, en especial para los países en desarrollo (Biadgleng y Maur, 2011).

Para reflexionar sobre la pregunta principal, se plantean además otras preguntas que motivan este trabajo. ¿Los acuerdos comerciales con capítulos de DPI afectan o configuran de manera diferente las relaciones comerciales internacionales? ¿Los acuerdos con capítulos de DPI aumentan más las exportaciones en comparación a los acuerdos sin demandas sobre DPI? ¿Pueden existir efectos particulares sobre sectores más intensivos en el uso de DPI o que se ven más afectados por las reformas exigidas, como la agricultura, la biotecnología o la farmacéutica? ¿Los efectos son diferentes para países de distinto nivel de desarrollo?

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera. En la sección 2 se analiza empíricamente la evolución reciente de los acuerdos comerciales. En la sección 3 se discuten los efectos esperados de los acuerdos de comercio con DPI sobre el comercio internacional. En la sección 4 se presenta evidencia empírica para evaluar el impacto de los ACs sobre el comercio internacional.<sup>1</sup> En la sección 5 se analizan los ACs vigentes y en negociación en la Argentina. Por último, en la sección 6 se discuten las evidencias presentadas y se realiza una serie de recomendaciones a tener en cuenta en las negociaciones en curso y futuras sobre ACs o de inversión con capítulos de DPI en los que participa la Argentina.

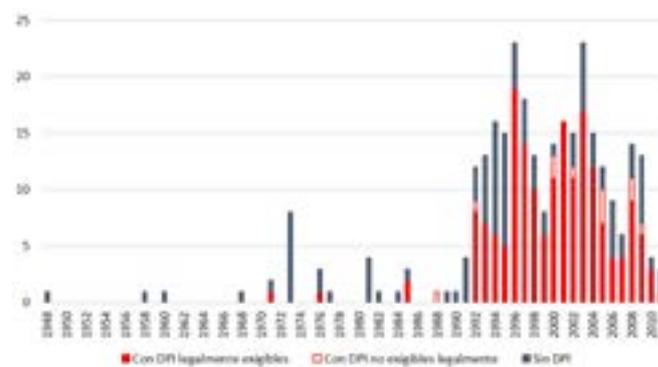
## 2. EVIDENCIA EMPÍRICA

En este trabajo llamamos acuerdos comerciales a los acuerdos preferenciales y los acuerdos regionales de comercio. Según la OMC, los acuerdos regionales de comercio son acuerdos recíprocos entre dos o más países, incluyendo los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras. Por su parte, los acuerdos preferenciales se definen como preferencias de comercio unilaterales, incluyendo los esquemas del sistema de preferencias ge-

neralizadas bajo los cuales países desarrollados otorgan tarifas preferenciales para importar a países en desarrollo, así como también otros acuerdos de esquemas preferenciales no recíprocos.<sup>2</sup>

Desde mediados del siglo veinte, países de todo el mundo han firmado cada vez más diferentes tipos de acuerdos comerciales, lo que resulta en un aumento persistente del número de tratados comerciales que se observa en la Figura 1. Mientras que sólo unos pocos acuerdos se firmaron entre 1948 y 1991, la difusión de los ACs es un fenómeno que caracteriza claramente los últimos veinticinco años.

FIGURA 1: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ACUERDOS COMERCIALES CON Y SIN DPI FIRMADOS, 1948-2011



Fuente: Elaboración propia en base a Kohl et al. (2016) y otras fuentes especificadas en el Apéndice B.

Además, el número de ACs que incluyen disposiciones sobre DPI, en su mayoría legalmente aplicables, también ha aumentado notablemente desde 1992. Este proceso traerá ciertamente consecuencias para los países firmantes pero también para los países con los que ellos se relacionan. Esto es así porque los ADPIC extienden los principios de “tratamiento nacional” y “nación más favorecida” a los DPI para todos los miembros de la OMC. Esto implica que todos los miembros de la OMC deben ser tratados igual que los residentes con respecto a la protección de la propiedad intelectual y que las reformas de DPI derivadas de los ACs que son firmados por dos o más países se extienden inmediatamente a todos los otros miembros de la OMC con los que se relacionan los países firmantes. Esto refuerza los procesos de armonización y fortalecimiento de los sistemas de DPI.

En la mayoría de los casos, los acuerdos que contienen capítulos de DPI incluyen a un país o área desarrollada y a uno o a varios países en desarrollo. La mayoría de los

<sup>1</sup> Las secciones 2, 3 y 4 están basadas en: Campi, M. y Dueñas, M. (2017), Intellectual Property Rights, Trade Agreements, and International Trade. Serie Documentos de Trabajo del IIEP-Baires, NRO 21, <http://iiep-baires.econ.uba.ar/fichapub.php?id=411> o SSRN: <https://papers.ssrn.com/abstract=3030826>.

<sup>2</sup> Véase: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/rtapta.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rtapta.htm)

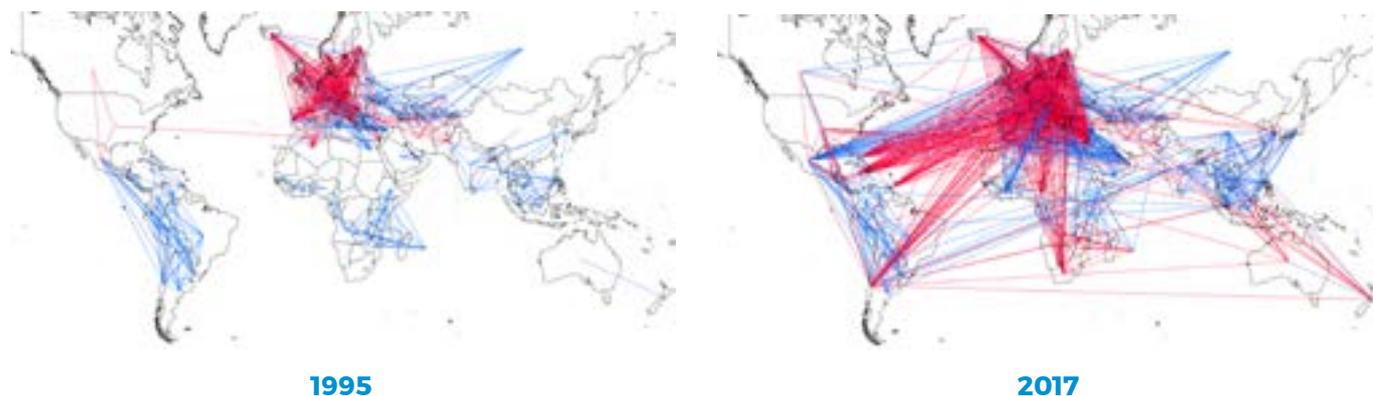
acuerdos que incluyen capítulos con DPI involucran a la Unión Europea (UE) o a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)<sup>3</sup>, o a Estados Unidos en asociación con otros países, los cuales son habitualmente menos desarrollados. Los ACs que incluyen capítulos de DPI entre Estados Unidos y países en desarrollo se han ido expandiendo e incluyen requerimientos de obligaciones detalladas. Los ACs entre la UE y países en desarrollo contienen, en su mayoría, el principio general de adhesión a los más altos estándares de protección y de ratificación de los tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y de la Unión Internacional

<sup>3</sup> La Asociación Europea de Libre Comercio es un bloque comercial creado en 1960 como alternativa a la Comunidad Económica Europea, fundada en 1957, compuesta por Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Entró en vigor en junio de 1960. Luego ingresaron Finlandia (1961), Islandia (1970) y Liechtenstein (1991). Agrupa a países que prefirieron no ingresar en la Unión Europea. Tiene el objetivo de favorecer la expansión económica y la estabilidad financiera de sus miembros.

para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) de 1991. Más recientemente, la UE empezó a incluir disposiciones más amplias sobre DPI (por ejemplo, véanse los acuerdos con CARIFORUM, CAFTA, Perú y Colombia) (Biadgleng y Maur, 2011).

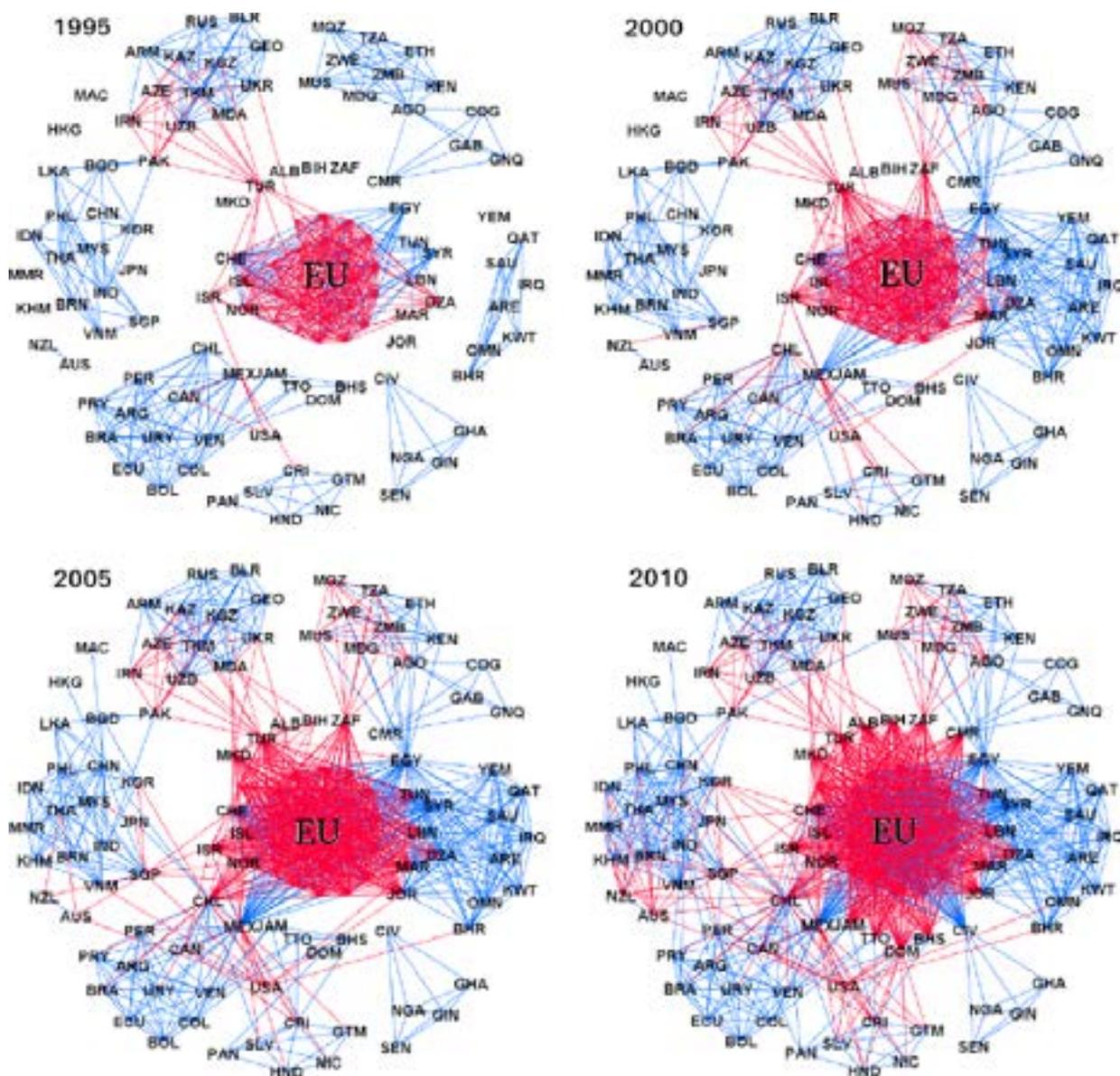
La Figura 2 muestra cómo han aumentado las conexiones a través de acuerdos de comercio, en particular, con DPI entre 1995 y 2010. Mientras que la red de países estaba fuertemente fragmentada en 1995, la mayor parte de los países son parte de una misma red en 2010, aunque aún se observan fuertes efectos regionales en la red. El mapa muestra que la mayoría de los países están conectados con Estados Unidos o con la Unión Europea, en particular la red de acuerdos con capítulos de DPI. Además, observamos que varios países menos desarrollados, como Chile o Sudáfrica, han firmado principalmente acuerdos comerciales con capítulos de DPI y la mayoría de ellos con la UE o los Estados Unidos como socios de los acuerdos.

FIGURA 2: RED DE PAÍSES CON TRATADOS COMERCIALES SIN CAPÍTULO DE DPI (EN AZUL) Y CON CAPÍTULO DE DPI (EN ROJO)



Fuente: Elaboración propia en base a Kohl et al. (2016) y otras fuentes especificadas en el Apéndice B.

FIGURA 3: TRATADOS COMERCIALES SIN CAPÍTULOS DE DPI (EN AZUL) Y CON CAPÍTULOS DE DPI (EN ROJO). EVOLUCIÓN DE LA RED DE PAÍSES SIGNATARIOS



Notas: EU: se refiere a la Unión Europea. Ver Apéndice A para la lista de los países.

Fuente: Elaboración propia en base a Kohl et al. (2016) y otras fuentes especificadas en el Apéndice B.

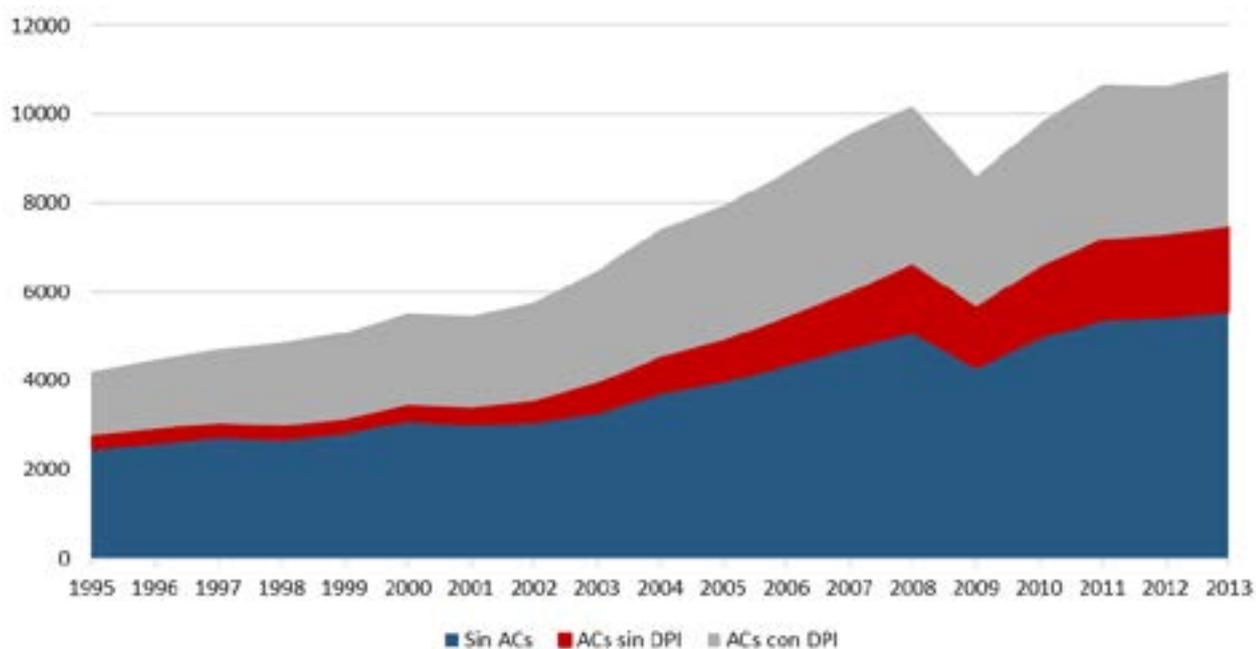
Desde otra perspectiva, la Figura 3 ilustra cómo los países se han integrado más a través de la firma de acuerdos comerciales de diferentes tipos. Observamos que los ACs han ido aumentando con el tiempo y que también, en consecuencia, han ido aumentando los países que firman ACs. La Figura 3 muestra con mayor detalle los efectos regionales de los ACs al evidenciar la existencia de comunidades o clúster de países, que generalmente son áreas de comercio o vecinos geográficos. En todos los años analizados se observan grupos claramente diferenciados de países vinculados a través de ACs sin capítulos de DPI (en azul). Algunos de estos grupos incluyen

a países en desarrollo y no están vinculados a los países desarrollados. En cambio, la mayoría de los grupos de países con ACs con capítulos de DPI incluyen países en desarrollo. En 1995 solo observamos tres grupos de países con ACs con capítulos de DPI compuestos por países de Europa occidental, un grupo de países de Europa oriental y un tercer grupo más pequeño compuesto por Estados Unidos, Canadá y México. En 2000, aparece un cuarto grupo compuesto por un grupo de países africanos mientras que los otros tres grupos se vuelven más densos. En 2005, la red crece y varios países asiáticos entran en la red de países que han firmado ACs con capítu-

los de DPI. En 2010, observamos una red más conectada, clúster más densos y un nuevo clúster compuesto por un grupo de países asiáticos.

La Figura 4 muestra la evolución de los niveles de comercio total de países sin ACs y de grupos de países con diferentes tipos de ACs.

FIGURA 4: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE PAÍSES SIN ACUERDOS COMERCIALES Y DE PAÍSES CON ACUERDOS COMERCIALES CON Y SIN CAPÍTULO DE DPI. EN MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES



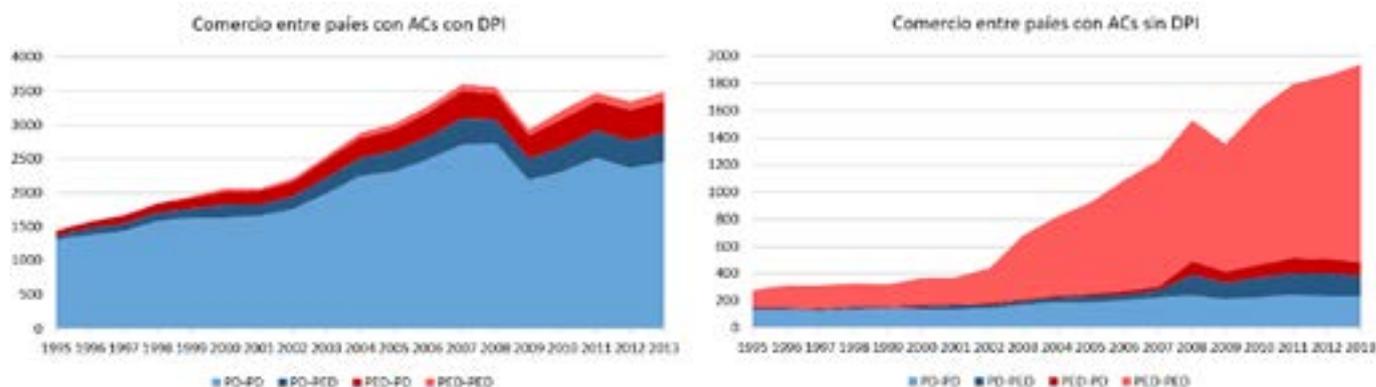
Fuente: Elaboración propia en base a Kohl et al. (2016) y otras fuentes especificadas en el Apéndice B.

Se observa que el comercio total ha ido aumentando de forma sostenida entre 1995 y 2013, con una caída en el año 2009 como consecuencia de la crisis financiera de 2008.

La mayor parte de los flujos comerciales bilaterales se da entre países que no tienen firmados acuerdos comerciales entre ellos. A lo largo del tiempo el volumen de flujos comerciales entre países con ACs de los dos tipos considerados aumenta notablemente. El comercio entre países con ACs con DPI ocupa en segundo lugar en volumen. La diferencia entre flujos comerciales de países con ACs con DPI y sin DPI se achica notablemente

entre 1995 y 2013. Mientras que al inicio del periodo el comercio entre países con ACs con DPI es 5,3 veces mayor al de los flujos comerciales entre países con ACs sin DPI, hacia el final del periodo esta diferencia se achica a 1,8 veces. Esto se debe a que el comercio de países con ACs sin DPI crece más que el de países que tienen ACs con DPI. Mientras que el primer grupo tiene una tasa de crecimiento anual de 11,5 %, el segundo grupo presenta para el periodo analizado una tasa de crecimiento anual de 5 %. Por su parte, el comercio que menos crece es el de los países sin ACs, el cual presenta una tasa de crecimiento anual de 4,6 % entre 1995 y 2013.

FIGURA 5: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN SU NIVEL DE DESARROLLO QUE FIRMARON ACUERDOS COMERCIALES CON Y SIN DPI. PD: PAÍSES DESARROLLADOS. PED: PAÍSES EN DESARROLLO. VER APÉNDICE A PARA LA CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES



Fuente: Elaboración propia en base a Kohl et al. (2016) y otras fuentes especificadas en el Apéndice B.

En la Figura 5 analizamos los flujos de comercio que firmaron ACs con y sin capítulos de DPI para pares de países según su nivel de desarrollo. De este modo, existen cuatro posibles flujos a considerar: i) flujos entre países desarrollados (PD-PD), ii) flujos desde países desarrollados a países en desarrollo (PD-PED), iii) flujos desde países en desarrollo hacia países desarrollados (PED-PD), y iv) flujos entre países en desarrollo (PED-PED). Los flujos de comercio entre PD es notablemente superior al del resto de los grupos en el caso de países que tienen ACs con DPI. Lo opuesto se observa en el caso de países que firmaron acuerdos sin DPI, lo que refleja el hecho de que la mayor parte de los ACs que incluyen disposiciones relacionadas con los DPI incluyen a un país o bloque desarrollado que es el que impulsa la firma de este tipo de acuerdos.

### 3. EFECTOS ESPERADOS DE LOS ACUERDOS DE COMERCIO Y DE LOS DPI SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

En esta sección se desarrolla una discusión teórica y empírica sobre los efectos esperados de los acuerdos comerciales en general y de los que incluyen capítulos de DPI en el comercio internacional y en el desarrollo productivo. Se analizan los canales a través de los cuales los ACs pueden impactar de forma negativa o positiva sobre el comercio y el desarrollo productivo. Se discuten las principales contribuciones teóricas así como también los análisis empíricos sobre la problemática.

### 3.1. ACUERDOS COMERCIALES Y COMERCIO INTERNACIONAL

El notable aumento de los diferentes tipos de ACs durante los últimos veinticinco años ha estimulado el interés de los economistas en el tema. Una vasta literatura ha analizado, tanto empíricamente como teóricamente, el efecto de los ACs sobre el comercio internacional, la IED, la integración económica y el crecimiento económico (véase, por ejemplo, Krugman, 1993; Baier y Bergstrand, 2007; Medvedev, 2012). El efecto de los ACs sobre el comercio no es claro, ni desde una perspectiva teórica ni empírica.

En teoría, dado que los ACs eliminan las barreras internas al comercio, la mayoría de los autores esperan un efecto positivo en los flujos comerciales entre los países signatarios, aunque algunos advierten que el efecto puede ser desigual. Además, los ACs pueden conducir a la diversificación del comercio en lugar de a la creación de comercio, así como también pueden sustituir la plena aplicación de las normas de la OMC, lo que no necesariamente conduce a un efecto positivo en el volumen de comercio (Kohl et al., 2016).

Empíricamente, las conclusiones relacionadas con el efecto de los ACs en los flujos comerciales son bastante heterogéneas. En uno de los primeros estudios que analizaron el impacto de la liberalización del comercio a través de ACs, Rose (2004) encontró pocas evidencias de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el acuerdo de la OMC afectarían po-

sitivamente al comercio. Posteriormente, otros autores demostraron que la OMC y otros ACs tienen un impacto positivo pero desigual sobre el comercio (véase, por ejemplo, Subramanian y Wei, 2007; Cheong et al., 2015, para el caso de la OMC).

Una de las razones que puede explicar los resultados mixtos es la existencia de diversas cuestiones metodológicas que se presentan al realizar estudios de impacto. Aunque muchas contribuciones han realizado esfuerzos por superarlas, el efecto estimado de los ACs en el comercio es altamente sensible a las especificaciones de los modelos utilizados, los grupos de países o los años elegidos para realizar el análisis (véase Magee, 2003, para una discusión).

Una importante cuestión metodológica que constituye una explicación plausible de estos resultados no concluyentes deriva de la endogeneidad de los ACs. Existen claras razones endógenas para que los países se involucren en la firma de ACs, que también pueden estar correlacionados con los niveles de comercio y las características de los países. Magee (2003) muestra que la firma de acuerdos comerciales depende de factores económicos y políticos que caracterizan a los socios. Por su parte, Baier y Bergstrand (2004) desarrollan un modelo con el cual demuestran que la probabilidad de que dos países firmen un AC depende positivamente de: (i) la cercanía de los dos países en distancia; (ii) cuán remoto es el par de socios comerciales continentales del resto del mundo; (iii) el tamaño económico –más grande y más similar– de los dos socios comerciales; (iv) la diferencia de las relaciones capital-trabajo entre los dos socios; y negativamente de (v) la diferencia de la relación capital-trabajo de los miembros con respecto a la relación capital-trabajo del resto del mundo.

Debido a la presencia de endogeneidad, el efecto de los ACs suele ser subestimado o sobrestimado en los estudios de impacto. En particular, se reconoce que la endogeneidad es un problema importante cuando se usan variables *dummy* para estimar los efectos de los ACs utilizando modelos gravitacionales con datos de corte transversal y el método de estimación de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Varios autores han utilizado variables instrumentales para tratar este problema, encontrando efectos más fuertes de los ACs sobre el comercio bilateral (véase, por ejemplo Trefler, 1993; Lee y Swagel, 1997). Además, algunas contribuciones han abordado la cuestión de la endogeneidad estimando el comercio bilateral con modelos gravitacionales, encontrando que los análisis previos, en general, subestimaron el efecto de los ACs.

Baier y Bergstrand (2007) demostraron que la mayoría de las estimaciones del efecto de los ACs sobre los flujos comerciales bilaterales que utilizan modelos gravitacionales con secciones transversales producen efectos

sesgados, inestables y subestimados, y que la principal fuente de endogeneidad deriva del sesgo por omisión y selección de variables. Los autores argumentan que se obtienen mejores estimaciones con modelos gravitacionales que utilizan datos de panel con efectos fijos bilaterales y de país y tiempo o datos de panel diferenciados con efectos de país y tiempo.

En un artículo más reciente, Baier y Bergstrand (2009) utilizan econometría de emparejamiento de datos para estimar los efectos a largo plazo de los ACs sobre los flujos comerciales bilaterales, evitando el sesgo introducido por la selección no aleatoria y las no linealidades. Concluyen que las estimaciones son más estables a través de los años y que obtienen valores más plausibles que las estimaciones con MCO de ecuaciones gravitacionales con secciones transversales.

Sobre la base de esta contribución, Falvey y Foster-McGregor (2017) utilizan emparejamiento de datos para investigar el impacto de acuerdos preferenciales de comercio en los flujos de comercio de bienes. Consideran dos decisiones secuenciales de los acuerdos preferenciales de comercio: primero, si dos socios comerciales deberían firmar un acuerdo y, segundo, si lo hacen, cuán amplio debería ser ese acuerdo. Encuentran que la distancia, el lenguaje común, las fronteras comunes y el PBI son importantes para ambas decisiones, pero a menudo tienen efectos opuestos en cada una. Estiman una función de respuesta que relaciona el cambio comercial debido al tratamiento con un acuerdo preferencial de comercio con la profundidad del acuerdo adoptado y muestran que la función de respuesta exhibe una forma de *u* invertida.

Sin embargo, Baier y Bergstrand (2007,2009) y Falvey y Foster-McGregor (2017) utilizan como variable dependiente el logaritmo de la suma de los flujos comerciales bilaterales entre socios. De esta manera, solo pueden observar el efecto promedio de los ACs en pares de países. Consideramos que debe contemplarse la posible existencia de efectos heterogéneos sobre los socios comerciales de un acuerdo. Cheong et al. (2015) mostraron que cuanto más parecidos son los países socios en términos de tamaño, ingreso o ubicación, mayor es el aumento en el comercio intra-bloque de un AC. En particular, estos autores mostraron que la ganancia derivada de un AC entre países en desarrollo es de aproximadamente dos veces y media más que la derivada de la asociación con países en desarrollo. Del mismo modo, pueden existir diferencias derivadas del nivel de tecnología de los países comerciales. Sin et al. (2016) mostraron que los DPI pueden actuar como una barrera de exportación para el comercio. Sostienen que si bien las recientes reformas de los DPI han facilitado el comercio mundial, no han ayudado a promover las exportaciones de los países en desarrollo. Teniendo en cuenta esta evidencia, permitimos la existencia de efectos heterogéneos en los socios comerciales.

Otra cuestión que debe tenerse en cuenta es que los ACs incluyen no solo cuestiones relacionadas con el comercio, sino que también contienen cada vez más disposiciones sobre inversiones, derechos de propiedad intelectual, servicios, contratación pública, competencia, medidas sanitarias y fitosanitarias, acceso a los mercados y otras dimensiones, que también pueden afectar las relaciones comerciales. A pesar de que los ACs son diferentes en alcance, contenido y diseño, en general, la literatura considera simplemente el número de ACs en vigor.

Recientemente, diversos autores comenzaron a advertir que el contenido de los acuerdos comerciales ha pasado de contener mayoritariamente cuestiones relacionadas con reducciones arancelarias a incluir cada vez más provisiones que cubren otras áreas de política (véase, por ejemplo, Horn et al., 2010; WTO, 2011; Hofmann et al., 2017).

Para abordar las diferencias en el contenido de los ACs, Dür et al. (2014) crearon una base de datos que considera las diferencias en el diseño de los ACs y analizaron si, y hasta qué punto, los ACs afectan los flujos comerciales. Estos autores encontraron que, en promedio, los ACs aumentan el comercio, pero el efecto depende de las características de los mismos.

En la misma dirección, Hofmann et al. (2017) crearon una base de datos de ACs informados a la OMC que considera las diferencias en su contenido. Muestran que la profundidad de los ACs medida según su contenido de cuestiones relacionadas con el comercio y otras, está correlacionada de forma positiva con la intensidad de los flujos comerciales. Utilizando esta base de datos, Mattoo et al. (2017) y Osnago et al. (2017) usan un modelo gravitacional para evaluar el impacto de la profundidad de los ACs en el comercio de bienes y en las cadenas globales de valor, respectivamente, controlando el efecto de otros determinantes de los flujos comerciales y problemas de endogeneidad. Ambos trabajos encuentran que los acuerdos más profundos llevan a una mayor creación de comercio y menos desviación de comercio que los acuerdos superficiales.

Asimismo, Kohl et al. (2016) estudiaron si ACs heterogéneos estimulan el comercio internacional de manera diferente. Utilizando un modelo gravitacional, analizaron 296 ACs firmados entre 1948 y 2011, encontrando que la heterogeneidad de los ACs es relevante para explicar los flujos comerciales. También demostraron que el grado en que los países negocian ACs exhaustivos depende positivamente de su nivel de desarrollo. Además, mostraron que el grado en que los países negocian los ACs más exhaustivos depende positivamente de su nivel de desarrollo y también del número de miembros de la OMC en el acuerdo. Esto implica que los ACs que involucran a países desarrollados o a miembros de la OMC son en general más completos. Del mismo modo, Kohl y Trojanowska (2015) estudiaron el efecto de la naturaleza

heterogénea de los ACs utilizando econometría de emparejamiento de datos para evaluar su impacto. En este trabajo encontraron que la magnitud y la importancia de los efectos del tratamiento de los ACs están fuertemente relacionados con su tipo, y que los acuerdos más amplios muestran mayores efectos sobre el comercio.

## 3.2. ACUERDOS COMERCIALES, DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y COMERCIO INTERNACIONAL

Hasta recientemente, el efecto de las disposiciones extra-comerciales y, en particular, las relacionadas con la protección de la propiedad intelectual, se habían estudiado marginalmente. La primera contribución empírica es la desarrollada por Maskus y Ridley (2016), los cuales estudian el papel de los acuerdos preferenciales de comercio con capítulos complejos de DPI sobre la magnitud y composición del comercio. Los autores encuentran que los acuerdos en los que un socio es Estados Unidos, la Unión Europea o la Asociación Europea de Libre Comercio, que tienen capítulos sobre cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual, tienen un impacto significativo en los flujos comerciales de los miembros de los ACs. Estos efectos positivos sobre el comercio se observan principalmente en los países de ingresos medios, pero también caracterizan a sectores particulares en los países de ingresos altos y bajos.

Otra cuestión que debe considerarse al evaluar el impacto de los ACs sobre el comercio internacional es el hecho de que el nivel de desarrollo de los países puede interactuar con el efecto de los ACs. Como ya discutimos, la mayoría de los ACs con capítulos de DPI involucran a un país que exige las reformas sobre PI, que usualmente es un país desarrollado, y uno o varios países que necesitan implementar las reformas de PI. Por lo tanto, no considerar las diferencias en los niveles de desarrollo de los países puede proporcionar una evaluación incompleta o sesgada del efecto de los ACs con capítulos de DPI.

Además, existen otras cuestiones metodológicas al abordar el impacto de los ACs con capítulos de DPI sobre el comercio que se derivan de ciertas características de los datos. Uno de ellos está relacionado con la dificultad de separar el efecto de los capítulos de los DPI del efecto de las cuestiones relacionadas con el comercio, ambos incluidos en el mismo acuerdo comercial. Otra cuestión importante en torno a las disposiciones sobre PI de los ACs es su implementación. Biadgleng y Maur (2011) sostienen que la implementación real de las obligaciones

relacionadas con DPI en los ACs ha sido raramente estudiada. Los autores estudian como los ACs han influido en los regímenes de propiedad intelectual en los países en desarrollo. Lograr esto no es sencillo porque, como sostienen los autores, existe poca información sobre lo que hacen los países después de firmar los acuerdos. Además, las demandas relacionadas con DPI a menudo requieren una revisión relativamente extensa de la legislación, las regulaciones y las prácticas. Esto crea un desafío para los estudios econométricos que usan la información contenida en los ACs. Los autores encuentran que los ACs son claros impulsores de significativas reformas y que su implementación crea un desafío real y complejo para los países en desarrollo.

Por otro lado, el impacto de los sistemas de DPI, en general, es un tema de debate en la literatura. Tanto la teoría económica como los estudios empíricos han identificado efectos contradictorios y la determinación del resultado neto del fortalecimiento de los sistemas de DPI sobre el comercio parece ser una cuestión empírica.

Diferentes modelos teóricos concluyen que el efecto de los DPI sobre el comercio es ambiguo (Grossman y Helpman, 1990; Grossman y Lai, 2004). En un modelo de equilibrio general dinámico de dos regiones, Norte y Sur, donde la innovación tiene lugar en el Norte, mientras que el Sur imita las tecnologías inventadas en el Norte, Helpman (1993) identificó cuatro canales a través de los cuales los DPI pueden afectar el comercio entre países: i) términos de intercambio; ii) asignación interregional de manufacturas; iii) disponibilidad del producto; y iv) patrones de inversión en investigación y desarrollo. El autor argumenta que determinar si el fortalecimiento de los DPI es deseable no se puede responder teóricamente. Sin embargo, su modelo predice que “si alguien se beneficia, no es el Sur” (Helpman, 1993, 1274).

Por su parte, Maskus y Penubarti (1995) han demostrado que podemos esperar efectos contradictorios de DPI más fuertes sobre el comercio. Teniendo en cuenta que una empresa que discrimina los precios decide sobre la distribución de las exportaciones a diferentes países, los autores sostienen que hay un equilibrio entre el poder de mercado mejorado para la empresa creada por sistemas más fuertes de DPI y el mayor tamaño efectivo del mercado generado por la reducción de las capacidades de empresas locales a imitar el producto patentable. El “efecto de poder de mercado” reduciría la elasticidad de la demanda de la empresa extranjera, induciéndola a exportar menos productos patentables al mercado con DPI más fuertes. Al contrario, el “efecto expansión del mercado” aumentaría la demanda enfrentada por la empresa y atraería mayores ventas. Además, en los mercados más grandes, podríamos encontrar un “efecto de reducción de costos” que aumentaría las exportaciones si los DPI más fuertes redujeran la necesidad de la empresa extranjera de emprender gastos privados para disuadir a la imitación local.

A su vez, otros factores también pueden afectar el poder de mercado y los efectos del tamaño del mercado. Las decisiones de las empresas de exportar nuevos productos patentables a un mercado particular dependerán no solo de los sistemas de DPI, sino también de las decisiones sobre licencias e IED. En otras palabras, una fuerte protección de la propiedad intelectual en un mercado podría mejorar los acuerdos de licencias o la IED en lugar del comercio (Maskus, 2000). Además, la imitación es costosa, requiere tiempo y depende de las capacidades que varían de un país a otro. Por lo tanto, un sistema de protección de la propiedad intelectual débil en un país con baja capacidad de imitación no necesariamente desalentaría a una empresa innovadora a entrar en ese mercado. Por último, los cambios en los DPI también podrían interactuar y verse afectados por otros factores del mercado local, como la demanda y las barreras comerciales.

Varios estudios empíricos han encontrado evidencia que respalda la hipótesis de que el efecto de los DPI en los flujos comerciales varía de acuerdo con los sectores que se consideren y del desarrollo de los países (por ejemplo Sin et al., 2016; Fink y Primo Braga, 2005; Delgado et al., 2013). Esto puede explicar por qué también en los análisis empíricos sobre el efecto de los DPI sobre el comercio internacional se encuentran resultados mixtos.

En la sección siguiente presentamos evidencia para la evaluación del impacto de los ACs sobre los flujos comerciales bilaterales considerando las cuestiones metodológicas mencionadas en esta sección.

## 4. EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

En esta sección mostramos los resultados de una evaluación del impacto de los ACs con DPI y sin DPI sobre el comercio bilateral de los países signatarios, utilizando diversos métodos cuantitativos. Como fuera analizado, este tipo de análisis presenta diversos problemas metodológicos que se intentan superar a través de la implementación de diferentes metodologías y estrategias complementarias. En primer lugar, para separar los efectos de las cuestiones relacionadas con el comercio de las relacionadas con los DPI, usamos el método de emparejamiento de datos para comparar los efectos de los acuerdos que no contienen DPI (ACnip) con aquellos que tienen capítulos de DPI (ACip). Para considerar el problema de la endogeneidad, usamos un panel de da-

tos con efectos fijos y variables *dummies* de tiempo en un modelo gravitacional. Para considerar el tiempo de implementación incluimos en las estimaciones variables rezagadas. Finalmente, utilizamos variables de interacción entre los ACs y los niveles de desarrollo de los países para considerar posibles efectos heterogéneos.

Con el fin de evaluar el impacto de los ACs, seguimos dos estrategias complementarias. En primer lugar, empleamos el método econométrico de emparejamiento de datos en la sección transversal y, en segundo lugar, utilizamos una técnica de diferencia en diferencia aplicada a todo el periodo de tiempo y estimamos un modelo gravitacional. En ambos casos comparamos el efecto en dos grupos de tratamiento (el primero compuesto por pares de países que firmaron tratados con capítulos de DPI y el segundo compuesto por pares de países que firmaron acuerdos sin capítulos de DPI) contra un grupo de control (compuesto por pares de países que no firmaron ACs). De este modo, es posible comparar de forma

relativa el efecto de los ACs sobre el comercio internacional promedio de los diferentes grupos.

## 4.1. DATOS

Utilizamos datos de flujos bilaterales de comercio en valores constantes de Gaulier y Zignago (2010) para los años 1995-2013, post-ADPIC, y un panel balanceado de 122 países.<sup>4</sup> Además, empleamos la base de datos de Kohl et al. (2016) que contiene una lista de ACs firmados entre 1948 y 2011, distinguiendo ACs sin capítulos de DPI y con capítulos DPI legalmente y no legalmente aplicables. Incluimos ACs con capítulos de DPI legalmente exigibles en nuestra variable que indica la presencia de disposiciones de DPI, ya que estamos interesados en ACs que implican una implementación obligatoria de las reformas de DPI. Consideramos que los ACs firmados antes de 1995 siguen vigentes en nuestro periodo de tiempo y extrapolamos la lista de ACs vigentes para los años 2012 y 2013.

### CUADRO 1: CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN SU INTENSIDAD DE DPI

<b>Productos de alta intensidad en patentes (la mayoría de los cuales también son intensivos en marcas registradas)</b>	
Fertilizantes	Maquinaria para trabajar metales
Productos químicos orgánicos e inorgánicos	Maquinaria general
Materiales de teñido	Máquinas de oficina
Productos farmacéuticos y medicinales	Telecomunicaciones
Aceites esenciales y materiales para perfumes	Maquinaria eléctrica
Materiales y productos químicos	Aparatos profesionales
Manufacturas de caucho	Aparatos fotográficos
Maquinaria de generación de energía	Varios
Maquinaria para industrias	
<b>Productos de alta intensidad en marcas registradas (con baja intensidad en patentes/derechos de autor)</b>	
Productos lácteos y bebidas	Manufacturas de metales
Caucho crudo	Pulpa y desechos de papel
Vehículos de carretera	Plásticos
Muebles	Papelería y artículos relacionados
Calzado	
<b>Productos de alta intensidad en derechos de autor (la mayoría de los cuales también son intensivos en marcas registradas)</b>	
Películas cinematográficas	Material impreso y medios grabados

Fuente: Elaboración propia en base a Delgado et al. (2013).

<sup>4</sup> Deflactamos los datos mediante el índice de precios de importación de los Estados Unidos, aplicando el índice correspondiente a cada capítulo para considerar la heterogeneidad de las variaciones de precios para diferentes subsectores. Los deflatores están disponibles en la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, [www.bls.gov/web/ximpim/beexp.htm](http://www.bls.gov/web/ximpim/beexp.htm)

En el análisis econométrico, distinguimos exportaciones de sectores que contienen productos con diferente intensidad de DPI. Es decir, algunos sectores son reconocidos como intensivos en el uso de DPI, por lo cual podría esperarse un efecto diferencial de los ACs con capítulos de DPI para los flujos comerciales de este tipo de productos. El Cuadro 1 muestra la clasificación utilizada.

Además, distinguimos los flujos comerciales de países de diferente nivel de desarrollo dado que el efecto de los ACs puede ser heterogéneo para distintos tipos de países. La clasificación de los países de acuerdo con su nivel de desarrollo se basa en United Nations (2017) y la lista de países puede verse en el Apéndice A.

## 4.2. EMPAREJAMIENTO DE DATOS

Utilizamos la metodología de emparejamiento de datos con el fin de tener una mejor evaluación del efecto del tratamiento, es decir la firma de un acuerdo comercial, en el comercio bilateral para la sección transversal. Además, esta metodología nos permite abordar la dificultad de evaluar el impacto de ACs con capítulos de DPI, la cual se deriva del hecho de que no es posible separar el efecto de los capítulos de DPI del efecto de las cuestiones relacionadas con el comercio, incluidas en el mismo AC. Así, al crear dos grupos de tratamiento y compararlos con un grupo de control común, podemos comparar en términos relativos los efectos de estos dos tratamientos diferentes.

La metodología de emparejamiento de datos permite evaluar el efecto de una política, llamada tratamiento, sobre un grupo que recibe el tratamiento en relación a otro que no lo recibe, el cual se utiliza como grupo de control. Utilizamos la metodología presentada por Abadie y Imbens (2006), los cuales desarrollaron una metodología para el emparejamiento de datos que enfatiza en cómo definir adecuadamente un grupo de control de países

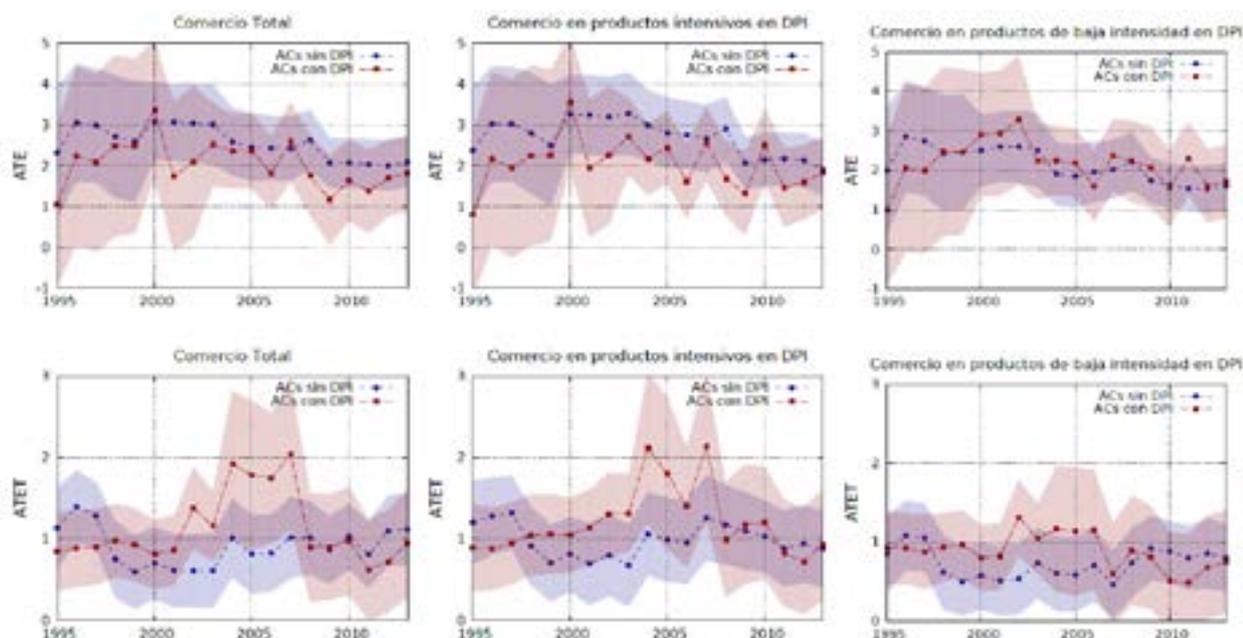
(sin ACs) que pueden ser comparados y emparejados con países que reciben el tratamiento (con ACs). Para ello, el mecanismo de emparejamiento simula asignaciones aleatorias basadas en un conjunto de características ( $x$ ) de los pares de países en ambos grupos que deberían ser lo más similares posible. Por lo tanto, esta metodología permite derivar el cambio en el valor esperado del comercio bilateral total de los países que firmaron ACs, tomando como referencia el grupo de países sin ACs, de dos maneras. Estimando en primer lugar el efecto de tratamiento medio (ATE), y en segundo lugar el efecto de tratamiento medio del país tratado (ATET). Ambas medidas son relevantes para la evaluación del tratamiento de los ACs. El ATE es relevante cuando el tratamiento tiene aplicabilidad universal, mientras que el ATET es relevante para considerar el contra factual, es decir, la ganancia media del tratamiento para los países con el tratamiento, es decir, con ACs en este caso (Cameron y Trivedi, 2005).

Para emparejar los datos, usamos las siguientes variables geográficas, económicas y sociales que inciden en los niveles de comercio: producto bruto interno, distancia geográfica entre los países, contigüidad, idioma común, y un conjunto de variables *dummy* que indican si los pares de países son desarrollados o en desarrollo. A continuación mostramos los resultados del análisis, sin profundizar en los detalles técnicos.<sup>5</sup>

La Figura 6 muestra los resultados de la estimación. En el panel superior, se muestra el ATE estimado para el comercio bilateral total (izquierda), el comercio de productos intensivos en DPI (medio) y el comercio de productos poco intensivos en DPI (derecha). En todos los casos, observamos que para ambos grupos tratados (pares de países con ACnip o pares de países con ACip), el efecto promedio del tratamiento es significativo y muestra que ambos grupos tratados tienen mayores niveles medios de comercio que el grupo de control (parejas de países sin ACs). No se observan diferencias significativas entre el comercio bilateral promedio estimado de los dos grupos tratados con respecto al comercio promedio del grupo de control.

<sup>5</sup> Para una descripción de la metodología, véase: Campi y Dueñas (2017).

FIGURA 6: ESTIMACIÓN DEL EFECTO PROMEDIO DEL TRATAMIENTO (ATE, PANEL SUPERIOR) Y DEL EFECTO PROMEDIO ESTIMADO DEL PAÍS TRATADO (ATET, PANEL INFERIOR) UTILIZANDO ECONOMETRÍA DE EMPAREJAMIENTO DE DATOS PARA LOS FLUJOS COMERCIALES BILATERALES (EN LOGARITMO NATURAL): PRODUCTOS INTENSIVOS CON ALTA INTENSIDAD EN EL USO DE DPI Y PRODUCTOS CON BAJA INTENSIDAD EN EL USO DE DPI



Notas: Las áreas sombreadas indican intervalos de confianza del 95%.

Fuente: Elaboración propia.

El panel inferior de la Figura 6 muestra los resultados de la estimación del ATET para el comercio total (a la izquierda), el comercio de productos intensivos en DPI (medio) y el comercio de productos de baja intensidad de DPI (a la derecha). Los resultados de la estimación muestran que ambos tipos de ACs aumentan los niveles de comercio tanto de los grupos tratados como del comercio de aquellos productos con diferente intensidad en el uso de DPI. Esto confirma que los países que firman ACs, independientemente de su tipo, aumentan su comercio bilateral. Al igual que en caso del ATE, el ATET no muestra diferencias estadísticamente significativas en el efecto para el comercio de países con diferentes tipos de ACs.

### 4.3. MODELO GRAVITACIONAL

La segunda estrategia para estudiar el efecto de los ACs es implementar una estimación utilizando datos de panel, considerando que los pares de países han firmado sus ACs en diferentes momentos. Tomamos como referencia el modelo gravitacional para estimar los flujos comerciales bilaterales y para evaluar el efecto de los ACs en un panel balanceado de 122 países para el periodo 1995-2013.

El modelo gravitacional ha sido ampliamente utilizado para explicar los flujos comerciales bilaterales usando el tamaño del país (PBI) y la distancia geográfica entre dos países como las principales variables explicativas (véase Anderson, 2011, para una revisión). Además, este modelo permite considerar en la estimación varios otros controles, tales como barreras comerciales, diferencias culturales, acuerdos comerciales y costos de transacción y transporte. También se han utilizado modelos gravitacionales para estudiar el efecto de los sistemas de DPI sobre los flujos comerciales bilaterales, encontrando efectos mixtos pero significativos (véase, por ejemplo, Fink y Primo Braga, 2005; Campi y Dueñas, 2016), y para estimar el efecto de los acuerdos de libre comercio (véase, por ejemplo, Carrere, 2006; Baier y Bergstrand, 2007).

La siguiente ecuación representa nuestra especificación de referencia. Sea  $w_{ijt}$  el logaritmo natural de las exportaciones del país  $i$  al país  $j$  en el año  $t$ , la ecuación gravitacional se define como:

$$w_{ijt} = X_{ijt} \cdot \beta + AC_{ijtDPI} \cdot \zeta + AC_{ijt} \cdot \xi + \tau_t + \eta_{ijt}; \quad (1)$$

donde  $i, j = 1, \dots, N$ ;  $X_{ijt} = \{\ln(\text{PBI } i), \ln(\text{PBI } j), \text{capital humano } i, \text{capital humano } j\}$  es un vector que incluye variables macro específicas, el PBI como indicador de tamaño económico

y de mercado, y el capital humano, como indicador de desarrollo o capacidades (ambas de Feenstra y Timmer, 2013); ACnip y ACip toman el valor de uno desde la firma y cero antes; son variables dummy de tiempo; y es el residuo.

Usamos como grupo de control a los pares de países que no firmaron ACs y como grupo de tratamiento a aquellos pares de países que han firmado ACnip o ACip. Estimamos el modelo utilizando el método de efectos fijos y *dummies* de tiempo en todas las especificaciones. La posible endogeneidad se controla con un efecto fijo para el flujo de comercio del país *i* al país *j* y con un efecto fijo diferente para el flujo de *j* a *i* dado que el comercio que estamos considerando es asimétrico. Esto permite asumir que los ACs son estrictamente exógenos y que no están correlacionados con .

El Cuadro 2 muestra los resultados de las estimaciones del modelo gravitacional para el comercio bilateral total. El PBI, tanto del importador como del exportador, es po-

sitivo y significativo, indicando que los flujos comerciales aumentan con el tamaño de los países. El capital humano es positivo y significativo para el exportador, lo que indica que los países con mayores capacidades pueden exportar más.

En el modelo (1) incluimos una variable que indica si los pares de países tienen un AC independientemente del tipo de acuerdo, es decir, sin distinguir si incluyen o no capítulos de DPI. Se estima un coeficiente positivo y significativo. En los modelos (2) y (3) incluimos una variable que indica si los países han firmado un acuerdo comercial sin capítulos de DPI (ACnip) y con capítulos de DPI (ACip), respectivamente. Observamos que la firma de estos ACs incrementa los flujos comerciales bilaterales. En el modelo (4), incluimos ambas variables para poder comparar su efecto sobre los flujos comerciales bilaterales. Observamos que ambas variables son positivas y significativas, pero los ACs sin capítulos de DPI (ACnip) tienen un efecto más fuerte.

CUADRO 2: RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES DEL MODELO GRAVITACIONAL PARA LOS FLUJOS BILATERALES DE COMERCIO

Modelo	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<b>AC</b>	0.098*** (0.026)				
<b>ACnip</b>		0.154*** (0.052)		0.136*** (0.042)	0.129*** (0.041)
<b>ACip</b>			0.072** (0.028)	0.083*** (0.027)	0.036 (0.027)
<b>ACnip(t-5)</b>					0.029 (0.035)
<b>ACip(t-5)</b>					0.130*** (0.02)
<b>ln(PBI <i>i</i>)</b>	1.129*** (0.053)	1.147*** (0.057)	1.144*** (0.056)	1.127*** (0.053)	1.137*** (0.053)
<b>ln(PBI <i>j</i>)</b>	1.442*** (0.045)	1.473*** (0.049)	1.477*** (0.048)	1.440*** (0.045)	1.450*** (0.046)
<b>Capital humano <i>i</i></b>	0.185* (0.097)	0.169* (0.103)	0.226** (0.102)	0.184* (0.097)	0.176* (0.097)
<b>Capital humano <i>j</i></b>	-0.016 (0.09)	-0.047 (0.095)	-0.025 (0.095)	-0.018 (0.09)	-0.026 (0.090)
<b>Constante</b>	-22.505*** (0.859)	-23.248*** (0.948)	-23.318*** (0.928)	-22.455*** (0.861)	-22.673*** (0.865)
<b>Observaciones</b>	201,769	180,572	188,326	201,769	201,769
<b>R-cuadrado</b>	0.205	0.194	0.199	0.205	0.206
<b>Número de vínculos</b>	11,919	11,420	11,467	11,919	11,919

Notas: La variable dependiente son los flujos bilaterales de comercio. El modelo se estima con efectos fijos y dummies de tiempo. Los errores estándares están entre paréntesis. El nivel de significancia es: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.10.

Fuente: Elaboración propia.

Los acuerdos comerciales se aplican progresivamente a lo largo del tiempo, al incluir reducciones arancelarias acordadas por etapas, para las que generalmente disponen de un tiempo de entre cinco a diez años. Por este motivo, es posible esperar un efecto rezagado de los ACs. Por ejemplo, Baier y Bergstrand (2007) demostraron que el efecto de los ACs puede verse después de 10 años de la entrada en vigor. Además, las cuestiones no relacionadas con el comercio, incluidas las disposiciones

sobre DPI, podrían exigir un tiempo de implementación y ejecución relativamente largo. A fin de considerar esto, en el modelo (5) incluimos el rezago de cinco años de las variables ACn<sub>ip</sub> y ACi<sub>p</sub>.<sup>6</sup> Observamos que la variable ACn<sub>ip</sub>(t-5) no es significativa mientras que ACi<sub>p</sub>(t-5) es positiva y significativa. Esto implica que, en promedio, el efecto positivo de los ACi<sub>p</sub> tiende a ser más fuerte cinco años después de su entrada en vigor.

CUADRO 3: RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES DEL MODELO GRAVITACIONAL PARA LOS FLUJOS BILATERALES DE COMERCIO DE PRODUCTOS CON ALTA Y BAJA INTENSIDAD EN EL USO DE DPI

Modelo	Productos intensivos en DPI		Productos poco intensivos en DPI	
	(1)	(2)	(3)	(4)
ACn <sub>ip</sub>	0.230*** (0.046)	0.206*** (0.044)	0.145*** (0.044)	0.124*** (0.042)
ACi <sub>p</sub>	0.119*** (0.029)	0.072*** (0.027)	0.060* (0.031)	0.009 (0.031)
ACn <sub>ip</sub> (t-5)		0.071* (0.038)		0.066* (0.038)
ACi <sub>p</sub> (t-5)		0.131*** (0.022)		0.138*** (0.022)
ln(PBI <sub>i</sub> )	1.138*** (0.052)	1.148*** (0.052)	1.046*** (0.057)	1.056*** (0.057)
ln(PBI <sub>j</sub> )	1.326*** (0.048)	1.335*** (0.048)	1.457*** (0.049)	1.467*** (0.050)
Capital humano i	0.212** (0.097)	0.202** (0.097)	0.098 (0.104)	0.087 (0.104)
Capital humano j	-0.006 (0.090)	-0.017 (0.091)	-0.020 (0.098)	-0.030 (0.098)
Constante	-22.405*** (0.874)	-22.592*** (0.877)	-22.103*** (0.946)	-22.337*** (0.947)
Observaciones	185,203	185,203	194,657	194,657
R-cuadrado	0.266	0.266	0.135	0.135
Número de vínculos	11,754	11,754	11,863	11,863

Notas: La variable dependiente son los flujos bilaterales de productos intensivos en el uso de DPI (modelos (1-2)) y con baja intensidad en el uso de DPI (modelos (3-4)). El modelo se estima con efectos fijos y dummies de tiempo. Los errores estándares están entre paréntesis. El nivel de significancia es: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.10.

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, estimamos la ecuación (1) para el comercio de productos que se espera que sean afectados de manera diferente por los DPI. El Cuadro 3 muestra los resultados de las estimaciones del modelo gravitacional utilizando los flujos comerciales de productos de alta intensidad en DPI y baja intensidad en el uso de DPI como variables dependientes. Como observamos anteriormente, el PBI per cápita, tanto del importador como del exportador, es positivo y significativo. La variable que indica el nivel de capital humano del exportador es positiva y significativa para las exportaciones de productos de alta

intensidad en DPI, los cuales incluyen principalmente productos que corresponden a sectores de alto contenido tecnológico, y no significativos para el comercio de productos de baja intensidad en DPI.

Como vimos en las estimaciones de comercio bilateral total, también observamos en los modelos (1) y (3) que

<sup>6</sup> También estimamos el modelo usando 2, 3 y 10 años de rezago. Los resultados proporcionan conclusiones similares.

tanto los ACnip como los ACip incrementan el comercio bilateral de ambos tipos de productos, pero el efecto de los ACnip es más fuerte que el efecto de los ACip, independientemente de la intensidad en el uso de DPI de los productos comercializados. Si consideramos los efectos rezagados de los ACs, observamos en los modelos (2) y (4) que el efecto de los ACnip(t-5) y los ACip(t-5) son significativos para ambos tipos de productos, pero en los dos casos, los ACip(t-5) tienen un efecto más fuerte.

Finalmente, evaluamos el efecto de los ACs sobre el comercio bilateral para pares de países de diferentes niveles de desarrollo. Clasificamos los flujos de comercio en cuatro grupos: i) comercio entre países desarrollados; ii) comercio de los países desarrollados hacia países en desarrollo; iii) comercio de países en desarrollo hacia países desarrollados; y iv) comercio entre países en desarrollo. Luego, generalizamos la ecuación (1) para derivar posibles interacciones entre los acuerdos comerciales y estos diferentes grupos.

Por lo tanto,

$$w_{ijt} = X_{ijt} \cdot \beta + \sum_k G_k \cdot AC_{ijt}^{nip} \cdot \zeta_k + \sum_k G_k \cdot AC_{ijt}^{ip} \cdot \xi_k + \tau_t + \eta_{ijt}; \quad (2)$$

donde G es una variable binaria que indica el comercio de cada tipo de grupo por nivel de desarrollo, estos son:  $k = \{PD \rightarrow PD, PD \rightarrow PED, PED \rightarrow PD, PED \rightarrow PED\}$ .

El Cuadro 4 muestra los resultados de la estimación del modelo gravitacional que incluye las variables de interacción entre el nivel de desarrollo de los socios comerciales y los ACs para los flujos comerciales bilaterales totales (1-2), los flujos comerciales de productos de alta intensidad en el uso de DPI (3-4) y los flujos de comercio de productos de baja intensidad en DPI (5-6).

En el modelo (1), las variables de interacción indican que tanto los ACnip como los ACip aumentan el nivel del comercio bilateral total entre los PD y de los PD a los PED. En cambio, los flujos comerciales bilaterales entre PED y de los PED a PD no aumentan con la firma de ningún tipo de acuerdo comercial.

Los modelos (3) y (5) estiman el efecto de los acuerdos comerciales sobre los flujos comerciales de productos de diferente intensidad en el uso de DPI. En el caso de los productos de alta intensidad, estimamos que los ACnip aumentan los flujos de todos los tipos de socios comerciales, mientras que los ACip aumentan los flujos entre los PD y los flujos de los PED a los PD (nivel de significación de 1%). En el caso de productos de baja intensidad en DPI, los ACnip aumenta los flujos para todo tipo de socios comerciales, excepto cuando un PED exporta a un PD. En cambio, los ACip aumentan los flujos cuando ambos socios comerciales son PD y cuando ambos socios son PED.

CUADRO 4: RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES DEL MODELO GRAVITACIONAL CON VARIABLES DE INTERACCIONES

Modelo	Comercio bilateral total		Productos intensivos en DPI		Productos poco intensivos en DPI	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<b>PD-&gt;PD * ACnip</b>	0.188*** (0.062)	0.07 (0.061)	0.326*** (0.071)	0.181** (0.072)	0.167** (0.071)	0.082 (0.068)
<b>PD-&gt;PED * ACnip</b>	0.352*** (0.104)	0.289*** (0.100)	0.169* (0.101)	0.148 (0.092)	0.268*** (0.091)	0.223** (0.087)
<b>PED-&gt;PD * ACnip</b>	0.124 (0.107)	0.04 (0.102)	0.445*** (0.122)	0.378*** (0.129)	0.027 (-0.114)	-0.064 (0.110)
<b>PED-&gt;PED * ACnip</b>	0.084 (0.069)	0.137** (0.068)	0.183** (0.078)	0.203*** (0.074)	0.201*** (0.077)	0.221*** (0.073)
<b>PD-&gt;PD * ACip</b>	0.185*** (0.043)	0.103** (0.043)	0.272*** (0.044)	0.180*** (0.043)	0.142*** (0.049)	0.07 (0.049)
<b>PD-&gt;PED * ACip</b>	0.088** (0.044)	0.026 (0.044)	0.023 (0.046)	-0.014 (0.045)	0.031 (0.055)	-0.050 (0.055)
<b>PED-&gt;PD * ACip</b>	-0.018 (0.055)	-0.043 (0.057)	0.107* (0.063)	0.073 (0.060)	-0.025 (0.062)	-0.041 (0.064)
<b>PED-&gt;PED * ACip</b>	0.107 (0.083)	0.122 (0.075)	0.073 (0.077)	0.084 (0.070)	0.203** (0.094)	0.194** (0.085)
<b>PD-&gt;PD * ACnip(t-5)</b>		0.226*** (0.043)		0.289*** (0.052)		0.158*** (0.045)
<b>PD-&gt;PED * ACnip(t-5)</b>		0.201** (0.095)		0.08 (0.091)		0.148 (0.122)

<b>PED-&gt;PD * ACnip(t-5)</b>		0.272** (0.106)		0.220* (0.116)		0.300*** (0.113)
<b>PED-&gt;PED * ACnip(t-5)</b>		-0.117** (0.053)		-0.04 (0.057)		-0.039 (0.058)
<b>PD-&gt;PD * ACip(t-5)</b>		0.167*** (0.023)		0.190*** (0.027)		0.149*** (0.026)
<b>PD-&gt;PED * ACip(t-5)</b>		0.183*** (0.036)		0.119*** (0.040)		0.238*** (0.043)
<b>PED-&gt;PD * ACip(t-5)</b>		0.083 (0.054)		0.109* (0.059)		0.059 (0.057)
<b>PED-&gt;PED * ACip(t-5)</b>		0.022 (0.086)		0.005 (0.098)		0.045 (0.090)
<b>ln(PBI i)</b>	1.136*** (0.053)	1.154*** (0.053)	1.140*** (0.052)	1.155*** (0.053)	1.045*** (0.057)	1.064*** (0.058)
<b>ln(PBI j)</b>	1.441*** (0.046)	1.456*** (0.046)	1.335*** (0.048)	1.350*** (0.048)	1.452*** (0.050)	1.465*** (0.050)
<b>Capital humano i</b>	0.190** (0.097)	0.186* (0.097)	0.205** (0.097)	0.198** (0.098)	0.099 (0.104)	0.094 (0.105)
<b>Capital humano j</b>	-0.024 (0.090)	-0.034 (0.090)	0.000 (0.091)	-0.007 (0.091)	-0.026 (0.098)	-0.041 (0.098)
<b>Constante</b>	-22.569*** (0.868)	-22.969*** (0.875)	-22.544*** (0.880)	-22.899*** (0.888)	-22.048*** (0.951)	-22.392*** (0.960)
<b>Observaciones</b>	201,769	201,769	185,203	185,203	194,657	194,657
<b>R-cuadrado</b>	0.206	0.206	0.266	0.267	0.135	0.135
<b>Número de vínculos</b>	11,919	11,919	11,754	11,754	11,863	11,863

Notas: La variable dependiente es el comercio total bilateral (modelos (1-2)), los flujos bilaterales de productos intensivos en el uso de DPI (modelos (3-4)) y con baja intensidad en el uso de DPI (modelos (5-6)). El modelo se estima con efectos fijos y dummies de tiempo. Los errores estándares están entre paréntesis. El nivel de significancia es: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.10.

Fuente: Elaboración propia.

Los modelos (2), (4) y (6) incluyen interacciones entre el nivel de desarrollo de los pares de países y los ACs con un rezago de cinco años. Observamos que algunas de las variables de interacción de los ACs en sus niveles no son significativas, aunque no cambian sus signos, a medida que las variables rezagadas ganan significancia. Para el comercio bilateral total, observamos que los ACnip(t-5) aumentan los flujos comerciales en todos los casos, pero tienen un efecto negativo en los flujos entre PED. En cambio, los ACip(t-5) solo afectan positivamente los flujos entre los PD y los que va de los PD a los PED. En el caso del comercio de productos de alta intensidad en DPI, los ACnip(t-5) tienen un efecto positivo en los flujos entre los PD y en los de los PED a los PD, mientras que ACip(t-5) tienen un efecto positivo en los flujos entre los PD, en los flujos de los PD hacia los PED y los de los PED a los PD. En el caso del comercio de productos de baja intensidad en DPI, estimamos efectos positivos de los ACnip(t-5) para

los flujos entre los PED y los de los PED a PD y de los ACip(t-5) solo para los flujos que involucran PD.

## 4.4. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS ECONÓMTRICO

Resumiendo las evidencias aportadas por el análisis econométrico, podemos concluir que, en general, los acuerdos comerciales aumentan el comercio bilateral, pero de manera desigual para los países desarrollados y en desarrollo. El Cuadro 5 resume los resultados de las estimaciones econométricas.

CUADRO 5: RESUMEN DE LOS RESULTADOS ESTIMADOS

	Comercio bilateral total		Productos intensivos en DPI		Productos poco intensivos en DPI	
	ACnip	ACip	ACnip	ACip	ACnip	ACip
<b>Todos los países</b>	+	+	+	+	+	+
<b>PD-&gt;PD</b>	+	+	+	+	+	+
<b>PD-&gt;PED</b>	+	+	+	n.s.	+	n.s.
<b>PED-&gt;PD</b>	n.s.	n.s.	+	+	n.s.	n.s.
<b>PED-&gt;PED</b>	n.s.	n.s.	+	n.s.	+	+
	ACnip(t-5)	ACip(t-5)	ACnip(t-5)	ACip(t-5)	ACnip(t-5)	ACip(t-5)
<b>Todos los países</b>	n.s.	+	+	+	+	+
<b>PD-&gt;PD</b>	+	+	+	+	+	+
<b>PD-&gt;PED</b>	+	+	n.s.	+	n.s.	+
<b>PED-&gt;PD</b>	+	n.s.	+	+	+	n.s.
<b>PED-&gt;PED</b>	-	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

Notas: + indica un coeficiente estimado positivo y significativo, - indica un coeficiente estimado negativo y significativo, n.s. indica un coeficiente estimado no significativo.

Fuente: elaboración propia.

Cuando consideramos la muestra completa de países, sin distinguir por su nivel de desarrollo, encontramos que ambos tipos de acuerdos comerciales incrementan el comercio bilateral, pero los ACnip tienen un efecto más fuerte en todas las especificaciones, excepto cuando incluimos rezagos. Los ACip(t-5) tienen en la mayoría de las especificaciones un efecto más fuerte que los ACnip. La razón detrás de esto puede t-5 ser que las reformas que se derivan de las disposiciones de DPI generalmente tienen plazos de implementación escalonados especificados en los acuerdos. Por lo tanto, podría requerirse más tiempo para implementar completamente este tipo de ACs y, obviamente, las cuestiones relacionadas con el comercio dependen de esta implementación.

Si consideramos los flujos comerciales entre países de diferentes niveles de desarrollo, observamos efectos heterogéneos. En la mayoría de los casos hay un efecto positivo y significativo de ambos tipos de ACs para los flujos comerciales bilaterales entre los países desarrollados y los de los países desarrollados hacia los países en desarrollo, independientemente de la intensidad de DPI de los productos.

En cambio, para los flujos comerciales de los países en desarrollo hacia los países desarrollados, solo observamos un efecto positivo en el caso de los flujos de productos de alta intensidad en el uso de DPI (para ACnip, ACip, y sus rezagos), mientras que los flujos de productos de baja intensidad en DPI solo aumentan con los ACnip(t-5). Además, los flujos comerciales entre países en desarrollo sólo son afectados de forma positiva por los ACnip y los ACip en los flujos comerciales de productos de baja intensidad en DPI. Esta evidencia está en línea con los hallazgos de Shin et al. (2016), quienes demuestran que la protección de DPI crea un sesgo de distribución en favor de los ex-

portadores de los países desarrollados en comparación con los de los países en desarrollo. Esto se debe a que los sistemas de DPI fuertes pueden actuar como un obstáculo para el comercio, desalentando las exportaciones de los países en desarrollo que están en proceso de convergencia en términos de sus niveles de tecnología.

## 5. ARGENTINA, ACUERDOS COMERCIALES Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

En esta sección se realiza una revisión de los acuerdos comerciales firmados por la Argentina. Se intenta con ello resaltar sus potencialidades, sus posibles problemas y desafíos. A partir de la década del 90, la Argentina inició un proceso de apertura comercial buscando una mayor integración a la economía mundial. Entre otras cosas, este proceso llevó a la firma de diversos acuerdos comerciales de varios tipos. El Cuadro 6 presenta el listado de todos los acuerdos comerciales suscritos por la Argentina.

En 1991 el país suscribió el acuerdo de creación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), un área de libre comercio compuesta además por Brasil, Paraguay y Uruguay. Más recientemente se incorporaron Bolivia -que aún se encuentra en proceso de adhesión- y Venezuela -que ha sido recientemente suspendida-. Desde entonces, la Argentina suscribió mayormente acuerdos regionales a través del bloque comercial del Mercosur.

CUADRO 6: LISTA DE ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR LA ARGENTINA

Acuerdo/Partes signatarias	Tipo de acuerdo	Fecha de suscripción	Fecha de entrada en vigor
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Preferencial de comercio	12-08-80	18-03-81
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC)	Plurilateral - Acuerdo de alcance parcial	13-04-88	19-04-89
- Brasil (ACE 14)	Preferencial de comercio	20-12-90	15-03-91
- MERCOSUR	Unión aduanera	26-03-91	17-12-94
- Chile (AAP.CE 16)	Preferencial de comercio	02-08-91	02-08-91
- Paraguay (ACE 13)	Preferencial de comercio	11-06-92	11-06-92
- OMC	Multilateral	01-01-95	01-01-95
- MERCOSUR - Chile (ACE 35)	De libre comercio	25-06-96	01-10-96
- MERCOSUR - Bolivia (ACE 36)	De libre comercio	17-12-96	28-02-97
- Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE 59)	Preferencial de comercio	29-06-00	01-08-01
- MERCOSUR - México (ACE 54) - Acuerdo marco	Marco	05-07-02	05-01-02
- Uruguay (AAP.CE 57)	Preferencial de comercio	31-03-03	01-05-03
- MERCOSUR - México (ACE 55) - Acuerdo sobre el sector automotor	Preferencial de comercio	13-10-03	01-01-03
- MERCOSUR - India	Preferencial de comercio	25-01-04	01-06-09
- MERCOSUR - Perú (ACE 58)	De libre comercio	30-11-05	14-12-05
- MERCOSUR - Cuba - (ACE 62)	Preferencial de comercio	21-07-06	26-03-06
- México (ACE 6)	Preferencial de comercio	16-02-07	28-05-07
- MERCOSUR - Israel	De libre comercio	18-12-07	16-03-11
- MERCOSUR - Unión Aduanera del África Meridional (SACU)	Preferencial de comercio	15-12-08	11-04-16
- Brasil	Preferencial de comercio	29-06-16	01-07-16
- MERCOSUR - México	Preferencial de comercio	07-07-16	28-12-16

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SICE, OMC, ALADI, BID y Campos y Carciofi (2016) (véase el Apéndice B para más detalles sobre las fuentes de datos).

Sin embargo, también ha firmado diversos acuerdos bilaterales de alcance parcial o acuerdos preferenciales, los cuales son acuerdos comerciales básicos que sólo incluyen materias arancelarias para un grupo de bienes. Es decir, liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que los negocian. Normalmente se los concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo. La Argentina tiene un nivel de integración a través de acuerdos de comercio relativamente bajo en comparación a otros países, aun en relación a otros países de América Latina. Por su parte, la mayor parte de los ACs firmados por la Argentina no contienen capítulos de DPI. Las excepciones son las siguientes:

- OMC:** Como ya mencionáramos el acuerdo de la OMC implica obligatoriamente la firma del acuerdo sobre los ADPIC, el cual estipula los estándares mínimos para el diseño de un sistema de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- MERCOSUR:** Con el objetivo de “promover una protección efectiva y adecuada de los derechos de Propiedad Intelectual en materia de marcas, de indicaciones de procedencia y denominación de origen”, en 1995 el MERCOSUR creó el “Protocolo de Armonización de Normas sobre Propiedad Intelectual en materia de marcas, indicadores de procedencia y denominaciones de origen”.<sup>7</sup> El mismo establece que “los Estados Partes garantizarán una protección efectiva a la propiedad intelectual en materia de marcas, indicaciones de procedencia y denominaciones de origen, asegurando al menos la protección que deriva de los principios y normas enunciados en este Protocolo. Podrán, sin embargo, conceder una protección más amplia, siempre que no sea incompatible con las normas y principios de los Tratados mencionados en este Protocolo”. En 1997, se realizó la reunión de expertos gu-

<sup>7</sup> Véase: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/py/py031es.pdf>

bernamentales sobre derechos de autor y derechos conexos. En la misma se discutieron los convenios que suscriben los países miembros y los efectos posibles de la no adhesión a alguno de ellos por parte de algún Estado miembro.<sup>8</sup> También se avanzó en la discusión del alcance de las materias comunes en los países del MERCOSUR y la Comunidad Andina (CAN).<sup>9</sup>

- **MERCOSUR-Chile (ACE 35):** Este acuerdo contiene un capítulo que estipula que los sistemas de DPI deben ser consistentes con los acuerdos de la OMC.
- **MERCOSUR-Perú (ACE 58):** El acuerdo incluye una mención algunos aspectos relacionados con la pro deben respetar el Anexo 1 C) del Acuerdo de Marrakech y el Convenio sobre la Diversidad Biológica. Además, los países firmantes procuraran desarrollar

normas y disciplinas para la protección de los conocimientos tradicionales.

- **Colombia-Ecuador-Venezuela-MERCOSUR (ACE 59):** El acuerdo establece que la propiedad intelectual debe ser consistente con el Acuerdo de la OMC y con el Convenio sobre la Diversidad Biológica.
- Con excepción del acuerdo de la OMC, el cual implicó adherir a sistemas de DPI con características específicas y amplias, el resto de los ACs con DPI suscritos por la Argentina hasta la actualidad, no contienen demandas amplias que conlleven reformas profundas de los sistemas de DPI.
- Actualmente, la Argentina se encuentra en proceso de negociación de varios acuerdos comerciales. El Cuadro 7 muestra el listado de los ACs en negociación.

## CUADRO 7: LISTA DE ACUERDOS COMERCIALES EN NEGOCIACIÓN EN LOS QUE PARTICIPA LA ARGENTINA

Acuerdo	Fecha de inicio de negociaciones	Estado de las negociaciones
- MERCOSUR - Consejo de Cooperación del Golfo	10-10-06	Avanzadas
- MERCOSUR - Unión Europea	04-04-08	Avanzadas
- MERCOSUR - Egipto	02-08-10	Avanzadas
- MERCOSUR - Jordania	21-09-10	Avanzadas
- MERCOSUR - Palestina	19-12-11	Concluidas. Aun no entró en vigor
- Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)	03-12-13	Avanzadas
- MERCOSUR - Colombia	21-07-17	Avanzadas

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SICE, OMC, ALADI, BID y Campos y Carciofi (2016) (véase el Apéndice B para más detalles sobre las fuentes de datos).

Todos los acuerdos en negociación se encuentran en estados avanzados, con la excepción del acuerdo MERCOSUR-Colombia, que comenzó a negociarse recientemente. De los acuerdos que aún no entraron en vigor, aquellos que incluyen menciones o capítulos con DPI son los siguientes:

- **MERCOSUR-Unión Europea:** Existe un borrador del capítulo sobre derechos de propiedad intelectual que incluyen las negociaciones de este tratado.<sup>10</sup> El capítulo tiene como objetivos: “facilitar la producción y comercialización de productos innovadores y creativos entre las Partes” y “lograr un nivel adecuado y efectivo de protección y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual”. El alcance de las obligaciones contempla que las partes garanticen una aplicación adecuada y efectiva de los tratados

<sup>8</sup> Véase: [http://www.wipo.int/mdocsarchives/OMPI\\_MERC\\_DA\\_BUE\\_97/OMPI\\_MERC\\_DA\\_BUE\\_97\\_2.pdf](http://www.wipo.int/mdocsarchives/OMPI_MERC_DA_BUE_97/OMPI_MERC_DA_BUE_97_2.pdf)

<sup>9</sup> Véase: <http://www.mercosur.int/innovaportal/file/166/1/convergencia11--propiedad-intelectual.pdf>

<sup>10</sup> Véase: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc\\_155070.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155070.pdf)

internacionales sobre propiedad intelectual de los que son parte, incluido el Acuerdo ADPIC. Además, la protección de la propiedad intelectual incluye la protección contra la competencia desleal del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Deja lugar a la aplicación de disposiciones de la legislación interna que introduzcan normas más estrictas para la protección y el cumplimiento de la propiedad intelectual. Cubre las áreas de derechos de autor y derechos conexos, tratados internacionales sobre propiedad intelectual, protección de medidas tecnológicas, trademarks, diseños, indicaciones geográficas, patentes, derechos de propiedad para variedades vegetales (incluyendo la adopción del acta de la Unión Internacional para la Protección de Obtenciones Vegetales (UPOV) de 1991), secretos comerciales, y modelos de utilidad. Además incluye consideraciones sobre la aplicación (*enforcement*) y la administración de los derechos.

- **MERCOSUR-Jordania:** El acuerdo menciona que ambas partes reafirman sus compromisos asumidos en virtud de los acuerdos de la OMC sobre DPI
- **CELAC:** La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños es un mecanismo intergubernamental de ámbito regional que promueve la integración y desarrollo de los países latinoamericanos y caribeños. Fue creada en el año 2010 y quedó constituida definitivamente en el 2011. Las negociaciones para la conformación de esta comunidad prevén para el año 2017 el análisis del tema “Cooperación para la Propiedad Intelectual en América Latina y el Caribe”. Según la CELAC, la propiedad intelectual está siendo abordada en el marco de los esquemas regionales y subregionales de integración y cooperación como un tema de alta prioridad para el desarrollo industrial y la transformación productiva. A nivel regional, en 2014 la CELAC estableció Grupos de Trabajo sobre Talento Humano y sobre Gestión del Conocimiento. Asimismo, en la Declaración de Belén de 2015 se recomienda fortalecer los compromisos en materia de transferencia tecnológica, financiación, acceso a la información y derechos de propiedad intelectual. A nivel internacional, en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, adoptada en 2015, uno de sus objetivos establece la necesidad de “fomentar la innovación”, específicamente, a través del aumento de la investigación científica y el mejoramiento de la capacidad tecnológica de los sectores industriales, en particular, en los países en desarrollo. Se insta a la colaboración entre los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil para movilizar y reorientar recursos en función del cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible hacia el año 2030. La CELAC considera que la propiedad intelectual es de gran relevancia porque supone un alto impacto de la misma en el desarrollo

industrial y tecnológico, en la innovación, la ciencia y la tecnología y en el emprendimiento.<sup>11</sup>

- **MERCOSUR-Colombia:** El acuerdo contiene un capítulo sobre DPI que establece que las partes signatarias se registrarán por el Acuerdo sobre los ADPIC de la OMC, así como por los derechos y obligaciones que constan en el Convenio sobre la Diversidad Biológica de 1992. Asimismo, establece que los miembros procurarán desarrollar normas y disciplinas para la protección de los conocimientos tradicionales.

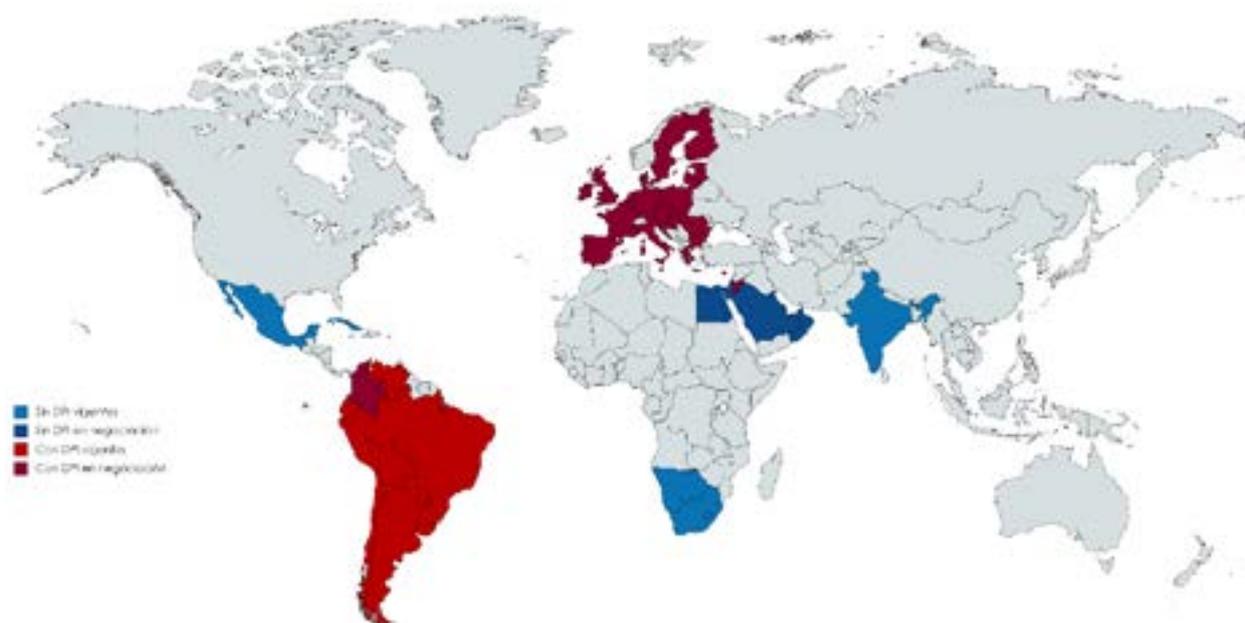
En principio los acuerdos MERCOSUR-Jordania y MERCOSUR-Colombia no implican reformas de los sistemas de protección de la PI. Por el contrario, de aprobarse el capítulo sobre DPI que incluyen las negociaciones del acuerdo MERCOSUR-Unión Europea, la Argentina deberá reformar parte de su sistema de DPI. Por ejemplo, deberá adherir al convenio de la UPOV de 1991, lo que conlleva reformas en su sistema de protección de variedades vegetales dado que actualmente la Argentina adhiere al convenio de la UPOV de 1978. Por su parte, el acuerdo CELAC no tiene aún definiciones que puedan determinar si su firma conllevará reformas, pero la amplitud y la profundidad de la discusión hacen sospechar que los DPI son una parte relevante del acuerdo.

La Figura 7 muestra el mapa de países con los cuales la Argentina tiene acuerdos comerciales vigentes y en negociación.<sup>12</sup> La Argentina tiene ACs vigentes solo con países en desarrollo, a excepción del acuerdo MERCOSUR-Israel. En particular, la Argentina tiene ACs con países de América Latina, Sur de África y algunos países de Medio Oriente. Buena parte de los ACs no contiene capítulos o disposiciones relacionadas con DPI. Sin embargo, la Argentina se encuentra actualmente negociando un acuerdo que contiene un capítulo con amplias disposiciones relacionadas con DPI con la Unión Europea en su primer acuerdo amplio con una región desarrollada, lo cual ampliaría notablemente el alcance territorial de los ACs de la Argentina así como también los compromisos relacionados con DPI.

<sup>11</sup> Véase: <http://www.sela.org/es/eventos/2017/11/xxviii-directores-cooperacion/antecedentes/>

<sup>12</sup> El mapa excluye los países que negocian la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), el cual involucra a todos los países integrantes de América Latina y el Caribe.

FIGURA 7: MAPA DE ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES Y EN NEGOCIACIÓN CON Y SIN DPI DE LA ARGENTINA.



Nota: El mapa excluye los países que negocian la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), dado que dicha Comunidad abarca a todos los países integrantes de América Latina y el Caribe.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SICE, OMC, ALADI, BID y Campos y Carciofi (2016) (véase el Apéndice B para más detalles sobre las fuentes de datos).

## 6. DISCUSIÓN Y RECOMENDACIONES

La evidencia empírica sobre el efecto de los acuerdos regionales de comercio con capítulos de DPI sobre el comercio internacional no lleva a una conclusión unívoca. Mientras que los ACs de cualquier tipo claramente aumentan los flujos de comercio bilaterales entre los países signatarios, no hay evidencias de que los ACs con capítulos de DPI aumenten en mayor medida los flujos bilaterales de comercio, en particular para los países en desarrollo. Por otro lado, existen evidencias de que los ACs con capítulos de DPI, en muchos casos, comprometen a los países que los firman a reformar sus sistemas de DPI con posibles consecuencias sobre sus estructuras productivas. Las reformas sobre DPI son en ocasiones extensas y afectan a la estructura productiva del país que las implementa así como también pueden tener efectos en la innovación, la transferencia de tecnología desde otros países, las relaciones comerciales y el ingreso de inversión extranjera.

Asimismo, dado que las disposiciones en materia de propiedad intelectual y sus reformas conexas implican desafíos reales para los PED y pueden impactar sobre su desarrollo productivo, las ganancias derivadas de las cuestiones relacionadas con el comercio no necesaria-

mente compensan el esfuerzo relacionado con las reformas ni los posibles impactos del compromiso de implementar sistemas de DPI no aptos para sus estructuras productivas, económicas y sociales.

Considerando esta evidencia, concluimos este trabajo con una serie de recomendaciones a tener en cuenta en las negociaciones en curso y futuras sobre acuerdos comerciales con capítulos de DPI, en particular, desde la perspectiva de un país en desarrollo, con el objetivo de que las mismas ayuden a reflexionar sobre el caso argentino.

Desde los años 90, los ACs incluyen cada vez más disposiciones de protección de la propiedad intelectual. Este fenómeno extiende aún más el proceso global de fortalecimiento y armonización de los sistemas de DPI que cobro fuerza a partir de la firma de los ADPIC. Como ya discutimos, las disposiciones sobre DPI incluidas en los acuerdos bilaterales o regionales de comercio son más amplias que las normas multilaterales contenidas en acuerdos como el Convenio de París y el de Berna, o los ADPIC, y tienden a reducir ciertas flexibilidades consideradas en dichos acuerdos multilaterales.

Asimismo, los ACs con disposiciones de DPI cubren una amplia gama de cuestiones relacionadas con DPI, incluyendo en algunos casos capítulos enteros, los cuales son aceptados por algunas de las partes a cambio de preferencias comerciales o de otro tipo de ventajas también cu-

biertas por los acuerdos. En principio, estos acuerdos están impulsados por el deseo mutuo de mejorar el comercio bilateral o regional de las partes. Sin embargo, en muchos casos, las disposiciones extra-comerciales comprometen a los países a realizar reformas que tienen alcances que exceden a las cuestiones comerciales y pueden afectar el desarrollo productivo así como limitar las capacidades de desarrollar políticas de innovación o industriales.

Las cuestiones extra-comerciales, en buena medida, se utilizan como un elemento adicional de negociación en el proceso general de negociación que involucran los ACs y han ido complejizando las negociaciones así como también la profundidad de los ACs firmados (véase: Dür et al., 2014; Kohl et al., 2016; Hofmann et al., 2017). La negociación de los ACs implica ceder ciertas cuestiones a cambio de obtener ventajas que pueden provenir de concesiones de la otra parte. Con respecto a las disposiciones de DPI, en la mayor parte de los casos, las demandas por reformas provienen de países desarrollados, mientras que los países en desarrollo, en general con sistemas más débiles de protección, son los que ceden y se comprometen a realizar estas reformas a cambio de beneficios, generalmente, relacionadas con cuestiones comerciales.

La extensión continua de la protección y el cumplimiento de la PI aumenta el potencial de conflictos legales y políticos con otras normas del derecho internacional que tienen por objeto proteger la salud pública, el medio ambiente, la diversidad biológica, la seguridad alimentaria, el acceso al conocimiento y los derechos humanos. Al mismo tiempo, tal extensión a menudo contradice, en lugar de facilitar, la meta principal de la propiedad intelectual que es, en principio, la de promover la innovación y la creatividad. En consecuencia, dado que la implementación de las disposiciones de DPI pueden implicar grandes esfuerzos y desafíos para los países en desarrollo, una de las primeras recomendaciones para la negociación de los acuerdos consiste en evaluar cuidadosamente el esfuerzo que implica comprometerse a realizar este tipo de reformas. La evaluación de las concesiones es importante en todos los aspectos del acuerdo negociado y para que la implementación del acuerdo sea exitosa debe evitarse un desequilibrio en las concesiones o una exigencia que implique reformas desmesuradas o que tengan un impacto negativo en el país que debe adoptarlas. En diversos casos, las negociaciones bilaterales o regionales sobre DPI tienden a no considerar los intereses de todos los países afectados de forma equilibrada. Estas situaciones pueden llevar a fracasos en la implementación y, en consecuencia, pueden también llevar al fracaso del acuerdo.

Por ello, en principio las cuestiones relacionadas con DPI deberían negociarse bajo el objetivo común de lograr una regulación mutuamente ventajosa y equilibrada de la propiedad intelectual entre las partes. Si bien estos acuerdos pueden perseguir un equilibrio general de concesiones, por lo general no conducen a

normas internacionales de PI que aborden los intereses de todos los países afectados. En particular, los acuerdos negociados entre países o bloques de diferente nivel de desarrollo y estructura productiva tienden a mostrar mayores asimetrías en las concesiones otorgadas por alguna de las partes. Asimismo, estas divergencias tienden a dificultar las negociaciones.

Como discuten Makuc et al. (2015), la dificultad de avanzar en la negociación del acuerdo MERCOSUR-UE existió desde el primer momento porque los dos bloques tienen grandes diferencias en el nivel de desarrollo económico, y principalmente porque los intereses eran divergentes y los objetivos que ambas partes buscaban no eran equivalentes, como es habitual en acuerdos entre países desarrollados y en desarrollo. En este caso, el interés central del MERCOSUR estaba enfocado en el comercio de bienes y, en particular, en el comercio de productos agropecuarios, más que en todos los demás aspectos de la negociación. Por su parte, los objetivos de la UE apuntaban solo parcialmente a la apertura del mercado de bienes industriales dado que se focalizaban en la liberalización del comercio de servicios y de compras gubernamentales (con énfasis en el mercado de Brasil), en el tratamiento de sus inversiones y en la aceptación de nuevas reglas de protección de los DPI. Este último interés está presente en todas las negociaciones en las que participa la Unión Europea. Entre otras cuestiones, estos intereses divergentes han extendido el proceso de negociación del acuerdo MERCOSUR-Unión Europea por más de veinte años (véase: Bouzas, 2004).

Ruse-Khan et al. (2013) derivan una lista de recomendaciones en diferentes etapas de las negociaciones de un acuerdo comercial: estrategia, proceso de negociación, resultado de la negociación, y por último, interpretación e implementación. En las recomendaciones presentadas por los autores se destacan la necesidad de que las partes tengan conocimiento y hayan evaluado los efectos de los cambios en sus sistemas de DPI, la participación de todas las partes interesadas, el conocimiento de las normas internacionales multilaterales así como de sus flexibilidades, y la posibilidad de revisar acuerdos o partes de acuerdos negociados que tengan efectos negativos en términos socio-económicos. En base a dicho trabajo, elaboramos a continuación una serie de recomendaciones para enfrentar las negociaciones de ACs que incluyen disposiciones relacionadas con DPI.

- **Conocimiento de la política de DPI conveniente para el país:** Los países que negocian concesiones de propiedad intelectual deberían haber desarrollado antes de la negociación de un acuerdo particular su propia agenda sobre cuestiones de PI en un proceso nacional consultivo y participativo. Es decir, el país al cual se le demandarán las cuestiones relacionadas con DPI debería conocer de antemano cuál es su postura al haber debatido cuál es el sistema que

conviene adoptar para el beneficio de la sociedad según sus características económicas, productivas y sociales. Esto incluye haber discutido cuáles serán los límites para la protección y cumplimiento de la PI adicional, especialmente, aquellos límites motivados por la protección de los intereses públicos.

- **Conocimiento y cumplimiento de principios internacionales:** En los procesos de negociación, los países deben estar al tanto de los principios internacionales. Particularmente, al exigirse protección adicional de propiedad intelectual deben considerarse los principios internacionales de la cooperación para el desarrollo, las recomendaciones de la Agenda de la OMPI para el Desarrollo<sup>13</sup> y el nivel de desarrollo de su socio negociador para dar cuenta y ajustar sus demandas en consecuencia. Las disposiciones sobre PI solo deben interpretarse y aplicarse en el contexto de otras normas pertinentes del derecho internacional, como las relativas a la protección de la salud pública, el medio ambiente, la seguridad alimentaria, la diversidad biológica y los derechos humanos, aplicables en relación con las partes. En consecuencia, el resultado negociado debe respetar todas las obligaciones internacionales de las partes en dichos aspectos.
- **Posibilidad de adoptar excepciones y limitaciones consideradas en acuerdos internacionales:** Los acuerdos negociados deberían permitir a los países la adopción de excepciones y limitaciones necesarias para dar efecto al cumplimiento de cuestiones de la legislación internacional sobre DPI y otras de interés público. El resultado negociado no debería socavar la capacidad de los miembros de la OMC de confiar en las flexibilidades relacionadas con el interés público en el Acuerdo sobre los ADPIC, incluidas las de la Declaración de Doha sobre los ADPIC y la Salud Pública.<sup>14</sup> La interpretación y aplicación de los ACs debería basarse en el objetivo de equilibrio y los principios de interés público consagrados en los artículos 7 y 8 del Acuerdo sobre los ADPIC.<sup>15</sup> En

consecuencia, las disposiciones en materia de PI en los ACs deben proporcionar un margen político suficiente para implementar el equilibrio que requieren estos artículos. El concepto de protección y observancia de la propiedad intelectual debe entenderse también como excepciones, limitaciones y otras normas que equilibran los intereses de los titulares de derechos con los de los usuarios, los competidores y el público en general.

- **Consideración de los principios de nación más favorecida y tratamiento nacional:** Esta noción más amplia de las disposiciones sobre DPI permite una comprensión igualmente más amplia del trato nacional y el trato de nación más favorecida en el derecho internacional de PI. Los países que enfrentan demandas de PI podrían entonces contar con concesiones respecto de excepciones y limitaciones obtenidas por otros países en situaciones similares: cuando un país ha acordado una excepción o limitación específica a la protección o aplicación de la PI en un AC, debe hacerla disponible para cualquier otro país con el que haya celebrado un acuerdo bilateral o regional, si ese otro país se encuentra en una etapa de desarrollo similar a la del país al que se concede la excepción o limitación con el fin de facilitar el proceso de reformas, los países que demandan cuestiones relacionadas con DPI deberían proporcionar apoyo técnico financiero e imparcial incondicional para la implementación de las obligaciones de PI. Sin embargo, este soporte no debe de ninguna manera intentar reducir el espacio de políticas al decidir cómo implementar las disposiciones de PI. Los países que demandan DPI no deberían emplear certificación unilateral u otros procesos de evaluación para influir en la implementación de las obligaciones de propiedad intelectual, ni deberían retener o retirar unilateralmente beneficios a menos que un proceso independiente haya establecido un incumplimiento de las obligaciones del acuerdo comercial.
- **Acceso a la negociación y posibilidad de participación de las partes interesadas:** Las negociaciones de los acuerdos comerciales deberían ser transparentes e involucrar al público en general así como también a las instituciones relevantes en el conocimiento de la materia. Las reformas de DPI afectan a un amplio público que puede ver restringido su acceso al conocimiento, tanto a los usuarios consumidores como a la industria que depende del acceso a conocimiento para poder innovar y obtener mejoras productivas. El texto del borrador durante la negociación debe estar abiertamente disponible para el público en los países negociadores. Para que las negociaciones sean exitosas y no generen conflictos con posterioridad a su firma, deben existir oportunidades para expresar inquietudes e influir en

<sup>13</sup> Véase: <http://www.wipo.int/ip-development/es/agenda/>

<sup>14</sup> Véase: <https://www.wto.org/spanish/tratop/s/trips/s/healthdeclxpln/s.htm>

<sup>15</sup> El artículo 7 de los ADPIC establece que: "La protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones.", mientras que el artículo 8 establece que "Los Miembros, al formular o modificar sus leyes y reglamentos, podrán adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y la nutrición de la población, o para promover el interés público en sectores de importancia vital para su desarrollo socioeconómico y tecnológico, siempre que esas medidas sean compatibles con lo dispuesto en el presente Acuerdo (...). Podría ser necesario aplicar medidas apropiadas, siempre que sean compatibles con lo dispuesto en el presente Acuerdo, para prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual por sus titulares o el recurso a prácticas que limiten de manera injustificable el comercio o redunden en detrimento de la transferencia internacional de tecnología." Véase: [https://www.wto.org/spanish/docs/legals/s/27-trips\\_03/s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs/legals/s/27-trips_03/s.htm)

el proceso de negociación. Por ello, en la medida de lo posible, las negociaciones deben llevarse a cabo de manera abierta y transparente y deben permitir la participación de todos los interesados y de todos aquellos que puedan verse afectados por el acuerdo de manera abierta y no discriminatoria. En particular, ninguna parte interesada al interior de un país debe disfrutar de un trato preferencial frente a otras partes interesadas. Las partes interesadas de los países negociadores deberían poder acceder a los borradores de textos, poder comentarlos y disponer de un ámbito donde se escuchen sus opiniones dado que finalmente ellos serán los afectados por las decisiones tomadas. Los organismos públicos que tengan la función de aprobar el texto final deben poder ser consultados durante el proceso de negociación. En síntesis, los países no deberían exigir o aceptar ninguna disposición de PI que no haya estado sujeta a un proceso de negociación pública en el que una amplia gama de partes interesadas haya tenido la oportunidad de revisar y comentar la redacción de la disposición.

- **Evaluación del impacto de las posibles concesiones de DPI:** Cada país negociador debería evaluar, a través de análisis de impacto, las cuestiones de propiedad intelectual a las que se enfrenta en términos de sus implicaciones para los intereses públicos, la realización de los derechos humanos y las cargas financieras y los costos de implementación que conllevan. Los países deberían considerar las consecuencias a largo plazo para el interés público y su sistema nacional de PI en caso de que acepten demandas de PI a cambio de obtener preferencias comerciales u otros beneficios. También deben ser conscientes de que tales beneficios se erosionan progresivamente a medida que sus socios comerciales ofrecen beneficios equivalentes o mayores a terceros países.
- **Posibilidad de revisar o renegociar las concesiones:** Si las partes acuerdan disposiciones sobre propiedad intelectual que conlleven una mayor protección u obligaciones de aplicación, estas dis-

posiciones deberían, no obstante, ser suficientemente flexibles como para tener en cuenta la situación socio-económica y las necesidades de ambas partes. En muchos casos, los países que impulsan las reformas de DPI exigen a sus pares en la negociación adoptar los mismos sistemas de DPI que ellos tienen. El no considerar la situación socio-económica del país socio puede generar situaciones no óptimas para el país que acepta los cambios en sus sistemas de DPI así como también resistencias y conflictos sociales.

- **Evitar la irreversibilidad de las medidas:** Las obligaciones de PI en los acuerdos comerciales deberían permitir periodos de transición apropiados e incluir una cláusula de revisión por la cual se evalúe exhaustivamente el impacto de su implementación. Estas evaluaciones deben enfocarse en el efecto en todas las partes interesadas y tomar en cuenta sus comentarios. Los ACs deberían incluir una opción para renegociar las disposiciones de PI a la luz de una evaluación de impacto cuando hayan entrado en vigor.

En síntesis, los países que negocien ACs con demandas sobre DPI, en particular, los países en desarrollo, deberían iniciar las negociaciones con conocimiento de las políticas deseables en términos sociales, económicos y productivos. Resulta claro que los países con capacidades diferentes pueden necesitar diferentes tipos de sistemas de DPI para impulsar la innovación y el crecimiento económico (Kim et al., 2012). Por ello, es de suma importancia que cada país haya discutido su propia política de DPI la cual considere el interés nacional socio-económico. La información, discusión y consenso previos al interior del país facilitan las negociaciones y evitan posteriores conflictos y dificultades a la hora de la implementación de lo negociado. Asimismo, los países no deberían considerar lo negociado como irreversible. Si las negociaciones cerradas tienen efectos negativos en términos económicos, sociales o productivos, los países deberían considerar renegociar los acuerdos bilaterales y regionales existentes cuyas disposiciones de PI no se ajustan a las recomendaciones discutidas o a otras cuestiones que puedan surgir.

## REFERENCIAS

- Abadie, A., y Imbens, G. W. (2006). Large sample properties of matching estimators for average treatment effects. *Econometrica*, 74 (1), 235-267.
- Anderson, J. (2011). The gravity model. *Annual Review of Economics*, 3 (1), 133-160. Baier, S. L., y Bergstrand, J. H. (2004). Economic determinants of free trade agreements. *Journal of International Economics*, 64 (1), 29-63.
- Baier, S. L., y Bergstrand, J. H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71 (1), 72-95.
- Baier, S. L., y Bergstrand, J. H. (2009). Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics. *Journal of International Economics*, 77, 63-76.
- Biadgleng, E. T., y Maur, J.-C. (2011). The Influence of Preferential Trade Agreements on the Implementation of Intellectual Property Rights in Developing Countries: A First Look. UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development Paper No. 33. Descargado de <https://ssrn.com/abstract=1962832>
- Boldrin, M., y Levine, D. K. (2010). *Against intellectual monopoly*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bouzas, R. (2004). Las negociaciones Unión Europea-Mercosur: entre la lentitud y la indefinición. *Nueva Sociedad*, 190, 125-135.
- Cameron, A. C., y Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Campi, M., y Dueñas, M. (2016). Intellectual property rights and international trade of agricultural products. *World Development*, 80, 1-18.
- Campi, M., y Dueñas, M. (2017). Intellectual Property Rights, Trade Agreements, and International Trade. Serie Documentos de Trabajo del IIEP-Baires, NRO 21, <http://iiep-baires.econ.uba.ar/fichapub.php?id=411> o SSRN: <https://papers.ssrn.com/abstract=3030826>
- Campos, R., y Carciofi, R. (2016). Unión Europea-MERCOSUR: una negociación con final abierto. Series de Estudios. Fundación Dentro de Estudios para el Cambio Estructural. Disponible en: <http://fcece.org.ar/wp-content/uploads/2016/12/sde42.pdf>.
- Carrere, C. (2006). Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*, 50 (2), 223-247.
- Cheong, J., Kwak, D. W., y Tang, K. K. (2015). Heterogeneous effects of preferential trade agreements: How does partner similarity matter? *World Development*, 66, 222-236.
- Delgado, M., Kyle, M., y McGahan, A. M. (2013). Intellectual property protection and the geography of trade. *The Journal of Industrial Economics*, 61 (3), 733-762.
- Dür, A., Baccini, L., y Elsig, M. (2014). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. *The Review of International Organizations*, 9 (3), 353- 375.
- Falvey, R., y Foster-McGregor, N. (2017). On the relationship between the breadth of PTAs and trade flows. United Nations University-Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (MERIT). Working Paper Series. 2017-038.
- Feenstra, R. I., Robert C., y Timmer, M. P. (2013). The Next Generation of the Penn World Table. Disponible en: [www.ggdc.net/pwt](http://www.ggdc.net/pwt).
- Fink, C., y Primo Braga, C. A. (2005). How stronger protection of intellectual property rights affects international trade flows. En: C. Fink y K. E. Maskus (Eds.), *Intellectual property and Development: Lessons from Recent Economic Research*. World Bank Publications.
- Gaulier, G., y Zignago, S. (2010). BACI: International Trade Database at the Product- Level. The 1994-2007 Version, Working Paper, CEPII research center. CEPII Research Center. Working Papers (2010-23). Descargado de: <http://ideas.repec.org/p/cii/cepiddt/2010-23.html>
- Grossman, G. M., y Helpman, E. (1990). Trade, innovation, and growth. *American Economic Review*, 80 (2), 86-91.

- Grossman, G. M., y Lai, E. L.-C. (2004). International protection of intellectual property. *American Economic Review*, 94 (5), 1635-1653.
- Helpman, E. (1993). Innovation, imitation, and intellectual property rights. *Econometrica*, 61 (6), 1247-80.
- Hofmann, C., Osnago, A., y Ruta, M. (2017). Horizontal depth: a new database on the content of preferential trade agreements. World Bank Policy Research Working Paper 7981, The World Bank.
- Horn, H., Mavroidis, P. C., y Sapir, A. (2010). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *The World Economy*, 33 (11), 1565-1588.
- Kim, Y. K., Lee, K., Park, W. G., y Choo, K. (2012). Appropriate intellectual property protection and economic growth in countries at different levels of development. *Research Policy*, 41 (2), 358-375.
- Kohl, T., Brakman, S., y Garretsen, H. (2016). Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements. *The World Economy*, 39 (1), 97-131.
- Kohl, T., y Trojanowska, S. (2015). Heterogeneous trade agreements, WTO membership and international trade: an analysis using matching econometrics. *Applied Economics*, 47 (33), 3499-3509.
- Krugman, P. (1993). Regionalism versus multilateralism: analytical notes. En J. D. Melo y A. Panagariya (Eds.), *New dimensions in regional integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lee, J.-W., y Swagel, P. (1997). Trade barriers and trade flows across countries and industries. *Review of Economics and Statistics*, 79, 372-382.
- Magee, C. (2003). Endogenous preferential trade agreements: an empirical analysis. *Contributions to Economic Analysis and Policy*, 2(1).
- Makuc, A., Duhalde, G., y Rozemberg, R. (2015). La negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: Quo vadis? Inter-American Development Bank.
- Maskus, K. E. (2000). Intellectual property rights in the global economy. Peterson Institute.
- Maskus, K. E. (2015). Intellectual property in a globalizing world: issues for economic research. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 22 (3), 231-250.
- Maskus, K. E., y Penubarti, M. (1995). How trade-related are intellectual property rights? *Journal of International Economics*, 39 (3), 227-248.
- Maskus, K. E., y Ridley, W. (2016). Intellectual property-related preferential trade agreements and the composition of trade. Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper No. 2016/35. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2870572>
- Mattoo, A., Mulabdic, A., y Ruta, M. (2017). Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements. World Bank Policy Research Working Paper No. 8206.
- Medvedev, D. (2012). Beyond trade: the impact of preferential trade agreements on FDI inflows. *World Development*, 40 (1), 49-61.
- Moncayo von Hase, A. (2008). La flexibilidad del ADPIC y su eventual erosión en las negociaciones bilaterales, multilaterales y regionales. En: *Generación y protección del conocimiento: propiedad intelectual, innovación y desarrollo económico-LC/MEX/G. 12-2008-p. 93-123*.
- Orsi, F., y Coriat, B. (2006). The new role and status of intellectual property rights in contemporary capitalism. *Competition Change*, 10 (2), 162-179.
- Osnago, A., Rocha, N., y Ruta, M. (2017). Deep Agreements and Global Value Chains. World Bank. Mimeo.
- Rose, A. K. (2004). Do we really know that the WTO increases trade? *The American Economic Review*, 94 (1), 98-114.
- Ruse-Khan, H. G., Drexler, J., Hilty, R. M., Kur, A., Bakhoun, M., Jaeger, T., ... de Beer, J. (2013). Principles for intellectual property provisions in bilateral and regional agreements. *IIC-International Review of Intellectual Property and Competition Law*, 44 (8), 878-883.

Shin, W., Lee, K., y Park, W. G. (2016). When an Importer's Protection of IPR Interacts with an Exporter's Level of Technology: Comparing the Impacts on the Exports of the North and South. *The World Economy*, 39 (6), 772-802.

Subramanian, A., y Wei, S.-J. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, 72 (1), 151 - 175.

Trefler, D. (1993). Trade liberalization and the theory of endogenous protection: an econometric study of U.S. import policy. *Journal of Political Economy*, 101 (1), 138-160.

United Nations. (2017). Development status groups and composition. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimCountriesDevelopmentStatusierarchy.pdf>.

WTO. (2011). The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. World Trade Report 2011, [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm)

## A. APÉNDICE: LISTA DE PAÍSES UTILIZADOS EN LAS ESTIMACIONES ECONÓMICAS

### Países desarrollados

Alemania (DEU), Australia (AUS), Austria (AUT), Bulgaria (BGR), Canadá (CAN), Croacia (HRV), Chipre (CYP), Dinamarca (DNK), Eslovaquia (SVK), Eslovenia (SVN), España (ESP), Estados Unidos (USA), Estonia (EST), Finlandia (FIN), Francia (FRA), Grecia (GRC), Holanda (NLD), Hungría (HUN), Islandia (ISL), Irlanda (IRL), Israel (ISR), Italia (ITA), Japón (JPN), Latvia (LVA), Lituania (LTU), Malta (MLT), Nueva Zelanda (NZL), Noruega (NOR), Polonia (POL), Portugal (PRT), Reino Unido (GBR), República Checa (CZE), Suecia (SWE), Suiza (CHE).

### Países en desarrollo

Albania (ALB), Argelia (DZA), Angola (AGO), Arabia Saudita (SAU), Argentina (ARG), Armenia (ARM), Azerbaiyán (AZE), Bahamas (BHS), Bahrein (BHR), Bangladesh (BGD), Bielorrusia (BLR), Bolivia (BOL), Bosnia Herzegovina (BIH), Brasil (BRA), Brunei Darussalam (BRN), Camboya (KHM), Camerún (CMR), Chile (CHL), China (CHN), Colombia (COL), Congo (COG), Costa de Marfil (CIV), Costa Rica (CRI), Ecuador (ECU), Egipto (EGY), El Salvador (SLV), Emiratos Árabes Unidos (ARE), Etiopía (ETH), Filipinas (PHL), Gabón (GAB), Georgia (GEO), Ghana (GHA), Guatemala (GTM), Guinea (GIN), Guinea Ecuatorial (GNQ), Honduras (HND), Hong Kong (HKG), India (IND), Indonesia (IDN), Iraq (IRQ), Irán (IRN), Jamaica (JAM), Jordán (JOR), Kazajistán (KAZ), Kenia (KEN), Kuwait (KWT), Kirgizstan (KGZ), Líbano (LBN), Macao (MAC), Macedonia (MKD), Madagascar (MDG), Malasia (MYS), Marruecos (MAR), Mauricio (MUS), México (MEX), Mozambique (MOZ), Myanmar (MMR), Nicaragua (NIC), Nigeria (NGA), Omán (OMN), Panamá (PAN), Pakistán (PAK), Paraguay (PRY), Perú (PER), Qatar (QAT), Rep. de Corea (KOR), Rep. de Moldavia (MDA), Rep. Unida de Tanzania (TZA), República Dominicana (DOM), Rusia (RUS), Senegal (SEN), Singapur (SGP), Siria (SYR), Sri Lanka (LKA), Sudáfrica (ZAF), Tailandia (THA), Trinidad y Tobago (TTO), Túnez (TUN), Turkmenistán (TKM), Turquía (TUR), Ucrania (UKR), Uruguay (URY), Uzbekistán (UZB), Venezuela (VEN), Vietnam (VNM), Yemen (YEM), Zambia (ZMB), Zimbabue (ZWE).

## B. APÉNDICE: FUENTES DE DATOS

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): <http://www.aladi.org/>

Asociación Europea de Libre Comercio: <http://www.efta.int/>

BACI-CEPII, datos de comercio exterior: [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)

Banco Mundial, base de datos de acuerdos comerciales preferenciales globales: <http://wits.worldbank.org/gptad/trade/database.html>

BID, Sistema de información sobre Integración y Comercio: <https://www.intradebid.org/site/>

Bilaterals: <http://www.bilaterals.org>

Centro de Integración Regional de Asia: <https://aric.adb.org/fta>

EUR-Lex, acceso a legislación de la Unión Europea: <http://eur-lex.europa.eu>

MERCOSUR: <http://www.mercosur.int/>

OMC, base de datos de acuerdos preferenciales de comercio: <http://ptadb.wto.org/>

OMC, sistema de información de acuerdos comerciales regionales: <http://rtais.wto.org/>

OMPI (WIPO): [www.wipo.int](http://www.wipo.int)

SICE, Sistema de Información de Comercio Exterior: [www.sice.oas.org/agreements.e.asp](http://www.sice.oas.org/agreements.e.asp)

Tratado de Libre Comercio de Europa Central: <http://cefta.int/legal-documents/>

WDI, indicadores mundiales de desarrollo: <http://databank.worldbank.org/>