

## Comité de Desarrollo y Propiedad Intelectual (CDIP)

**Decimotercera sesión**  
**Ginebra, 19 a 23 de mayo de 2014**

### RESUMEN DEL ESTUDIO DE PAÍS SOBRE LA INNOVACIÓN, LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y LA ECONOMÍA INFORMAL: EL SECTOR INFORMAL DE LA METALURGIA EN KENYA

*preparado por el Sr. Christopher Bull, ingeniero jefe de investigación y catedrático en la Facultad de Ingeniería de la Brown University (Estados Unidos de América); el Sr. Steve Daniel, Makeshift Magazine (Estados Unidos de América); la Sra. Mary Njeri Kinyanjui, Institute for Development Studies, Universidad de Nairobi (Kenya); y el Sr. Barrett Hazeltine, docente de la Facultad de Ingeniería de la Brown University (Estados Unidos de América)<sup>1</sup>*

1. El Anexo del presente documento contiene un resumen del estudio sobre el sector informal de la metalurgia en Kenya, emprendido en el marco del Proyecto sobre la propiedad intelectual y la economía informal (CDIP/8/3), aprobado por el Comité de Desarrollo y Propiedad Intelectual (CDIP) en su octava sesión, celebrada en noviembre de 2011.

2. *Se invita al CDIP a tomar nota de la información que figura en el Anexo del presente documento.*

[Sigue el Anexo]

---

<sup>1</sup> Las opiniones expresadas en el estudio corresponden a los autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de la Secretaría de la OMPI ni de los Estados miembros de la Organización.

## RESUMEN GENERAL

En el presente estudio se examina la actitud ante la propiedad intelectual de quienes trabajan y se ocupan del sector informal de la metalurgia en Kenya. Además, el estudio brinda un panorama del sector, el sistema nacional de innovación, los diversos mecanismos destinados a obtener rendimiento de la innovación en la economía informal y, asimismo, de las políticas y programas correspondientes. Por último, se exponen diversas hipótesis que puedan fomentar el acceso a, y el uso de, dichos mecanismos por quienes trabajan en el sector informal.

El presente estudio sirve de complemento a otros dos estudios monográficos y a un estudio conceptual. En uno de los estudios monográficos se examina el sector químico informal en Sudáfrica y en el otro, el de la medicina informal en Ghana. En los tres estudios monográficos son aplicados el marco analítico y los conceptos que se establecen en el estudio conceptual.

En Kenya el sector informal de la metalurgia produce, entre otros varios artículos, ollas, sartenes y esculturas. También presta servicios de reparación y fabricación por encargo del cliente. Un puñado de trabajadores informales inventa ideas para resolver el problema de la generación de energía y el transporte de la producción. El método empleado para comprender dicho sector y las características demográficas y actitud de quienes trabajan en él es el siguiente: cuestionario que se entregó a los individuos que trabajan en una agrupación industrial determinada; entrevista a trabajadores metalúrgicos informales de otras agrupaciones industriales y a dos artesanos y diseñadores que no pertenecían a ninguna agrupación industrial; entrevista a autoridades de instituciones oficiales y cargos de ONG que se ocupan de las cuestiones de propiedad intelectual y del fomento del sector informal. En los archivos y sitios web oficiales se encontró la documentación referida a las políticas y programas correspondientes y su eficacia. Además de producir un abanico de artículos y servicios, el sector informal de la metalurgia vende en varios mercados. Los artículos de gran consumo, como las ollas y sartenes, se venden a quienes no pueden pagar los artículos de importación. Las esculturas y demás obras de arte se venden al público de ingreso medio y alto, así como en el extranjero. Las invenciones se venden directamente al consumidor o a otros fabricantes. Se constató una correlación entre el mercado en el que la empresa vende sus productos y la actitud que tiene ante la propiedad intelectual.

Fueron observadas numerosas formas de innovación, cabiendo destacar las tres siguientes:

1. adaptación de los productos actuales según los materiales, herramientas, conocimientos y mercados con que se cuente. Es lo habitual en las agrupaciones industriales que producen artículos de gran consumo (por ejemplo, Kamukunji);
2. creación de representaciones en metal de los símbolos nacionales de Kenya, por ejemplo, jirafas, elefantes y guerreros masai. Ese tipo de obras prevalecen en la agrupación industrial Racecourse; y
3. trabajadores que crean nuevos productos por su propia cuenta.

Las innovaciones son fruto de la demanda, la competencia y el espíritu inventivo. La innovación recibe la ayuda de los organismos oficiales y las ONG, y está influida por los clientes, la prensa y los proveedores.

Quienes pretenden obtener rendimiento de su propiedad intelectual en Kenya tienen un abanico de mecanismos formales a su disposición: patentes, patentes de utilidad, diseños industriales, "tecnovaciones", marcas y derecho de autor. Los trabajadores del sector informal, en su mayoría, utilizan los mecanismos de carácter informal cuando ven la necesidad. Dichos mecanismos son el secreto, adelantarse a la competencia y encargar a diversos proveedores la fabricación de las piezas que forman el producto acabado.

El gobierno de Kenya promulgó leyes de fomento del sector informal. Las empresas informales suelen quedar comprendidas en la categoría de pequeñas y microempresas (Pymes), por cuyo motivo, cuando en los documentos de políticas son mencionadas las Pymes, se da por entendido que se trata de empresas informales, salvo que se indique claramente lo contrario. A modo de ejemplo, la Ley de Licitación Pública (2008) fija incentivos a favor de los proveedores que se asocian con las Pymes, y un programa ministerial dispone que los productos fabricados por las empresas informales gocen de facilidades de transporte a las ferias comerciales. En las últimas medidas legislativas se exhorta explícitamente a respaldar la innovación de las Pymes. En el momento de escribir las presentes líneas se ha comenzado a trazar planes para dar ejecución a dichas leyes.

## CONCLUSIONES

Quienes trabajan en las agrupaciones industriales que producen artículos de gran consumo para el público de escasos ingresos conceden gran valor a la relación de confianza y la puesta en común de los recursos para amoldarse a las fluctuaciones de la demanda. Sin embargo, se observa también la voluntad de adelantarse a la competencia y de mantener de relaciones de exclusividad con los clientes.

Quienes trabajan en las agrupaciones industriales que fabrican productos para los mercados de ingreso medio y alto se esfuerzan sobre todo por conservar las ventajas que poseen. Recurren al secreto, es decir, mantienen oculto el método de fabricación, y a veces, encargan a varios proveedores la fabricación de las piezas con el fin de que solamente el dueño pueda contar con todos los elementos necesarios para armar el producto.

Quienes trabajan por cuenta propia, es decir, no trabajan en agrupaciones industriales, manifestaron sumo interés en proteger su propiedad intelectual y se valen para ello de mecanismos formales, como las marcas y las patentes de utilidad. Dicho conjunto de entrevistados dejó constancia de que se siente frustrado por el proceso para obtener rendimiento de la innovación.

## HIPÓTESIS

Las amenazas para la existencia de cada clase de empresa (fabricación de artículos de gran consumo, manufactura de obras de arte y trabajo por cuenta propia) llevaron a concebir hipótesis explicativas. Los fabricantes de artículos de gran consumo prosperan porque pueden producir bienes más baratos que los de importación. Pero si la ventaja del precio se inclina a favor de los artículos importados, los fabricantes kenianos saldrán perjudicados. La materia prima que se utiliza en la producción es del tipo reciclado. Si el precio de la materia prima aumenta en el mercado internacional, el productor informal también encarecerá su precio, con lo cual favorecerá al producto de importación. Para dicha clase de producción los aranceles aduaneros son más urgentes que la protección de la P.I. Si los fabricantes de artículos de gran consumo logran ganar un mercado de ingreso medio y alto en el que colocar sus productos, tendrá más valor registrar las marcas y las patentes de diseño industrial.

La amenaza principal para el fabricante de obras de arte radica en el competidor local que puede ofrecer un precio o un estilo ventajoso. La ventaja del precio se puede deber a un método de innovación, que estará protegido con una patente de utilidad. La ventaja del estilo estará protegida gracias a una patente de diseño industrial. Por ende, si resulta convincente el argumento del valor que tiene la P.I., habrá un poderoso incentivo para buscar la protección.

Para las empresas que no pertenecen a una agrupación industrial la amenaza provendrá de los competidores (en el caso de los fabricantes de muebles y electrodomésticos) y de quienes

buscan apropiarse ilícitamente de la nueva invención. En esos casos las marcas, las patentes de diseño industrial, las patentes de utilidad y las patentes brindan un abanico de protecciones.

Todos los entrevistados que manifestaron interés en proteger sus ideas también se mostraron preocupados por el costo (tiempo, esfuerzo, aprendizaje del sistema, dinero) que conlleva adquirir la protección de la P.I. Las Pymes deben sopesar detenidamente las ventajas que brinda la P.I. para convencerse de que vale la pena solicitar la protección. Eso constituye un problema incluso para las grandes empresas, lo cual hace patente la necesidad de brindar asistencia a las Pymes. Las ventajas de la P.I. llevarán a buscar la protección, si se reduce el costo. Ello obligaría a hacer un esfuerzo en la esfera de las políticas, crear nuevas clases de mecanismos destinados a obtener rendimiento de la innovación, aligerar los requisitos del trámite de registro, mejorar el procedimiento, brindar una descripción clara de los procesos, además de facilitar el acceso a los diversos elementos y abaratar las tasas. Al tiempo que se ponen en práctica dichas ideas, es imperioso reconocer que los valores que defienden quienes trabajan en las agrupaciones industriales, relación de confianza y puesta en común de los recursos, son imprescindibles para el funcionamiento del conjunto de la sociedad. A veces se entiende que dichos valores son antagónicos con la protección de la propiedad intelectual individual. Ello no tiene porqué ser así, y a quienes toca hacer los cambios corresponde la misión de buscar soluciones innovadoras que fomenten el valor de las normas culturales y los derechos individuales.

[Fin del Anexo y del documento]