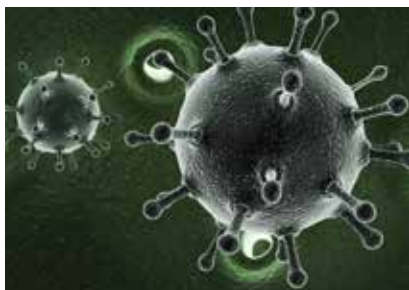


# OMPI REVISTA

FEBRERO  
DE 2015

Nº 1



Gilead apuesta por la  
eliminación de la hepatitis C

pág. 2



La dinámica de la innovación  
en el sector de la medicina  
tradicional de Ghana

pág. 10



Vincular el pasado y el futuro:  
preservar los conocimientos  
de Malasia

pág. 21



Vencer los obstáculos  
a la alfabetización: cómo puede  
el Tratado de Marrakesh  
transformar vidas

pág. 16



# Índice

- 2 *Gilead* apuesta por la eliminación de la hepatitis C
- 6 Pongamos un alto a los secuestradores de patentes
- 10 La dinámica de la innovación en el sector de la medicina tradicional de Ghana
- 16 Vencer los obstáculos a la alfabetización: cómo puede el Tratado de Marrakech transformar vidas
- 21 Vincular el pasado y el futuro: preservar los conocimientos de Malasia
- 26 Desarrollo de la marca del té de Cornualles
- 28 Enfoque ascendente: *LEAN* se traduce en un mejor servicio al cliente

## Agradecimientos:

- 2 Philip Stevens, División de Desafíos Mundiales de la OMPI
- 6 Marco Aleman, División de Derecho de Patentes de la OMPI
- 10 Sacha Wunsch-Vincent, División de Economía y Estadística de la OMPI
- 16 Monica Halil Lovblad, División de Infraestructura de Derecho de Autor de la OMPI
- 21 Brigitte Vezina, División de Conocimientos Tradicionales de la OMPI

Redacción: **Catherine Jewell**  
Diseño gráfico: **Annick Demierre**

Portada:  
de izquierda a derecha:  
© istockphotosarasasidharan; © CSIR,  
Accra, Ghana, © MACRI, Kuala Lumpur,  
Malasia; imagen principal: Amit  
Bhargava/theguardian.com

© Organización Mundial  
de la Propiedad Intelectual

# Gilead apuesta por la eliminación de la hepatitis C

Por Catherine Jewell, División de Comunicaciones de la OMPI

Se calcula que unos 185 millones de personas están infectadas por el virus de la hepatitis C (VHC); muchas de ellas viven en países de ingresos medianos y bajos. Conocido como el “asesino silencioso”, el VHC generalmente no se detecta hasta que se han producido daños graves en el hígado (cirrosis o cáncer del hígado). Muchas de las personas que viven con el virus sufren infecciones crónicas y, hasta hace poco tiempo, necesitaban complejos regímenes terapéuticos antivirales combinados con interferón y ribavirina, difíciles de administrar y mal tolerados por los pacientes. Además, ese tratamiento no está disponible en todos los países y la mayoría de los pacientes que lo necesitan no lo reciben. Sin embargo, las innovaciones científicas en la fabricación de fármacos antivirales han permitido desarrollar terapias más eficaces, seguras y sencillas, con índices de curación más elevados. La empresa de investigación farmacéutica estadounidense, *Gilead Sciences, Inc.*, ha obtenido recientemente la aprobación de los organismos reglamentarios de los EE.UU. para comercializar dos nuevos tratamientos pioneros. Ahora *Gilead* concentra sus esfuerzos en ampliar el acceso a esos nuevos tratamientos. Gregg Alton, Vicepresidente Ejecutivo de asuntos empresariales y médicos de *Gilead*, comparte su visión de los desafíos que plantea la consecución de ese objetivo.

## **¿Por qué es importante el nuevo tratamiento del VHC de Gilead?**

Las antiguas terapias para el tratamiento de la infección por VHC son muy tóxicas, difíciles de administrar, mal toleradas por los pacientes y, por lo general, poco accesibles para los enfermos de los países en desarrollo. Con los nuevos y revolucionarios productos de *Gilead*, podemos transformar radicalmente las perspectivas mundiales de curación del VHC.

## **¿En qué consisten esas nuevas terapias y cómo prevén distribuirlas en todo el mundo?**

Nuestro objetivo es suministrar productos innovadores de fácil utilización y con un elevado índice de curación. Hasta la fecha hemos creado Sovaldi® (sofosbuvir), que

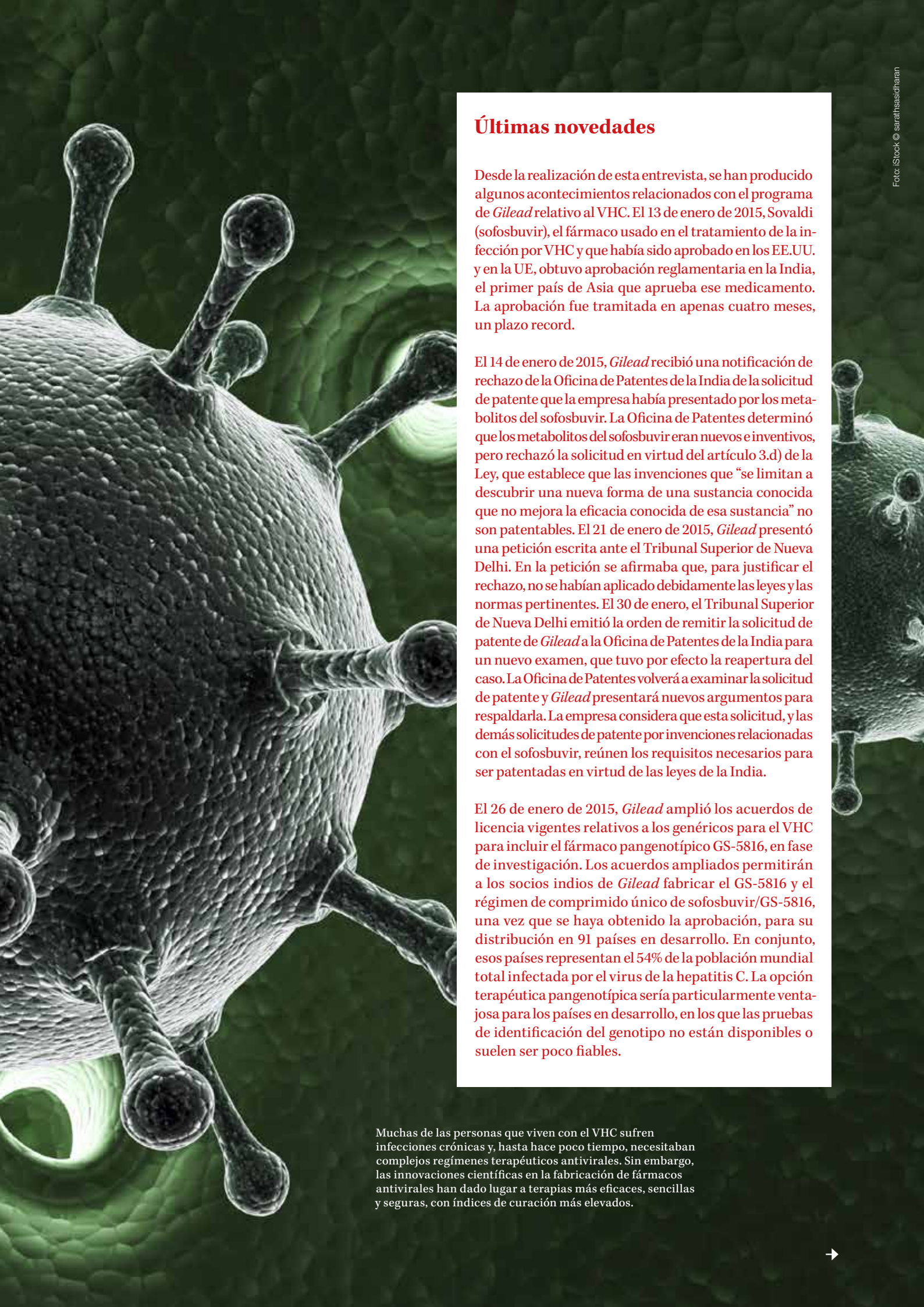
es un medicamento eficaz en el tratamiento del VHC de los genotipos 1 a 4, y Harvoni®, una combinación de ledipasvir y sofosbuvir de dosis fija, especialmente eficaz en el tratamiento de la infección por VHC del genotipo 1. Disponemos también de un régimen pangénotípico (GS-5816) que se encuentra en la fase III de desarrollo, que aumentará la probabilidad de curar el VHC en todo el mundo.

Cuando empezamos a trabajar en un remedio para curar el VHC en 1986, teníamos un índice de éxito del 6%. Con estos nuevos productos, hemos logrado que un 94 a 100% de los pacientes con VHC se curen. Ahora existe una posibilidad real de eliminar la infección por VHC en todo el mundo, aunque ello exigirá enfoques innovadores de política en materia de acceso.

En septiembre de 2014, firmamos acuerdos de licencia con siete empresas farmacéuticas de la India que fabrican medicamentos genéricos para ampliar el acceso a nuestros medicamentos contra el VHC. Los 91 países en desarrollo cubiertos por los acuerdos representan el 54% de la población mundial infectada, es decir más de 100 millones de personas. Esos acuerdos de licencia fueron fundamentales para potenciar la capacidad de ampliar el acceso a nuestros tratamientos contra el VHC (véase *Negociación de licencias y acceso a los tratamientos contra el VIH: ventajas de una estrategia innovadora* [www.wipo.int/wipo\\_magazine/es/2012/06/article\\_0005.html](http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2012/06/article_0005.html)).

## **¿Cuáles son los principales desafíos a los que se enfrentan para ampliar el acceso a los fármacos contra el VHC?**

Desde una perspectiva puramente médica, el tratamiento de la infección por VHC a escala mundial plantea enormes desafíos debido a que el VHC tiene seis genotipos, cada uno de los cuales requiere un tratamiento específico. Los regímenes pangénotípicos ofrecen, pues, importantes ventajas para los países en desarrollo de escasos recursos, que carecen de la capacidad de diagnóstico necesaria para identificar los genotipos. El régimen pangénotípico que estamos investigando (GS-5816), que esperamos esté disponible antes de 2016, puede tratar



## Últimas novedades

Desde la realización de esta entrevista, se han producido algunos acontecimientos relacionados con el programa de *Gilead* relativo al VHC. El 13 de enero de 2015, Sovaldi (sofosbuvir), el fármaco usado en el tratamiento de la infección por VHC y que había sido aprobado en los EE.UU. y en la UE, obtuvo aprobación reglamentaria en la India, el primer país de Asia que aprueba ese medicamento. La aprobación fue tramitada en apenas cuatro meses, un plazo record.

El 14 de enero de 2015, *Gilead* recibió una notificación de rechazo de la Oficina de Patentes de la India de la solicitud de patente que la empresa había presentado por los metabolitos del sofosbuvir. La Oficina de Patentes determinó que los metabolitos del sofosbuvir eran nuevos e inventivos, pero rechazó la solicitud en virtud del artículo 3.d) de la Ley, que establece que las invenciones que “se limitan a descubrir una nueva forma de una sustancia conocida que no mejora la eficacia conocida de esa sustancia” no son patentables. El 21 de enero de 2015, *Gilead* presentó una petición escrita ante el Tribunal Superior de Nueva Delhi. En la petición se afirmaba que, para justificar el rechazo, no se habían aplicado debidamente las leyes y las normas pertinentes. El 30 de enero, el Tribunal Superior de Nueva Delhi emitió la orden de remitir la solicitud de patente de *Gilead* a la Oficina de Patentes de la India para un nuevo examen, que tuvo por efecto la reapertura del caso. La Oficina de Patentes volverá a examinar la solicitud de patente y *Gilead* presentará nuevos argumentos para respaldarla. La empresa considera que esta solicitud, y las demás solicitudes de patente por invenciones relacionadas con el sofosbuvir, reúnen los requisitos necesarios para ser patentadas en virtud de las leyes de la India.

El 26 de enero de 2015, *Gilead* amplió los acuerdos de licencia vigentes relativos a los genéricos para el VHC para incluir el fármaco pangenotípico GS-5816, en fase de investigación. Los acuerdos ampliados permitirán a los socios indios de *Gilead* fabricar el GS-5816 y el régimen de comprimido único de sofosbuvir/GS-5816, una vez que se haya obtenido la aprobación, para su distribución en 91 países en desarrollo. En conjunto, esos países representan el 54% de la población mundial total infectada por el virus de la hepatitis C. La opción terapéutica pangenotípica sería particularmente ventajosa para los países en desarrollo, en los que las pruebas de identificación del genotipo no están disponibles o suelen ser poco fiables.

Muchas de las personas que viven con el VHC sufren infecciones crónicas y, hasta hace poco tiempo, necesitaban complejos regímenes terapéuticos antivirales. Sin embargo, las innovaciones científicas en la fabricación de fármacos antivirales han dado lugar a terapias más eficaces, sencillas y seguras, con índices de curación más elevados.

los seis genotipos con una terapia similar y con un índice de curación superior al 90% para cada genotipo. Así pues, este producto ayudará a los países en desarrollo a superar específicamente las dificultades de diagnóstico.

El mayor reto político es la financiación. Aunque en *Gilead* podemos avanzar mucho en I+D, trámites reglamentarios, desarrollo clínico y fijación de precios, lo que más necesitamos es el compromiso de los gobiernos nacionales y de los donantes internacionales para concretar los proyectos. Se necesitará mucho más que fármacos a bajo precio para ofrecer a los pacientes la posibilidad de curarse. Para potenciar el acceso al tratamiento será necesario que las ONG y los pacientes hagan campaña para obtener financiación y la aplicación de programas de tratamiento, y que los gobiernos inviertan en la creación de capacidad nacional en materia de atención de la salud.

En el caso del virus de la inmunodeficiencia humana (VIH), la financiación de donantes internacionales fue un elemento clave para crear un mercado viable y competitivo para los antirretrovirales (ARV) y para reducir los precios. Así pues, cabe preguntarse: ¿habrá un mercado para el VHC? ¿Se observará el mismo nivel de compromiso a nivel mundial para la lucha contra el VHC? ¿Se obtendrán millones de dólares de los países donantes para el tratamiento del VHC en los países en desarrollo? En *Gilead* no nos quedamos esperando que llegue la financiación de los donantes. Estamos actuando ya. Es importante que cada organización nacional haga lo que puede hacer.

### ***¿Cuáles son las principales enseñanzas extraídas de la ejecución de su programa de acceso al tratamiento contra el VIH?***

Consideramos que el régimen de fijación de precios diferenciados, en virtud del cual los países pagan en función de su ingreso nacional y carga de morbilidad, aunado a la fabricación y distribución de medicamentos genéricos en diferentes países, puede mejorar considerablemente el acceso a los medicamentos. Esa es la experiencia que tuvimos con la ejecución del programa de acceso a los fármacos contra el VIH (que también abarca las terapias para el tratamiento de la hepatitis B). De modo que ese será uno de los elementos esenciales de nuestro programa para ampliar el acceso al tratamiento del VHC.

Será preciso colaborar estrechamente con los ministerios de salud de todo el mundo a fin de recabar su apoyo para obtener la aprobación reglamentaria para estos productos, establecer directrices para el tratamiento y elaborar programas de sensibilización sobre la enfermedad. Estamos dispuestos también a elaborar, en colaboración con las organizaciones no gubernamentales (ONG) y los gobiernos, programas específicos para hacer llegar el

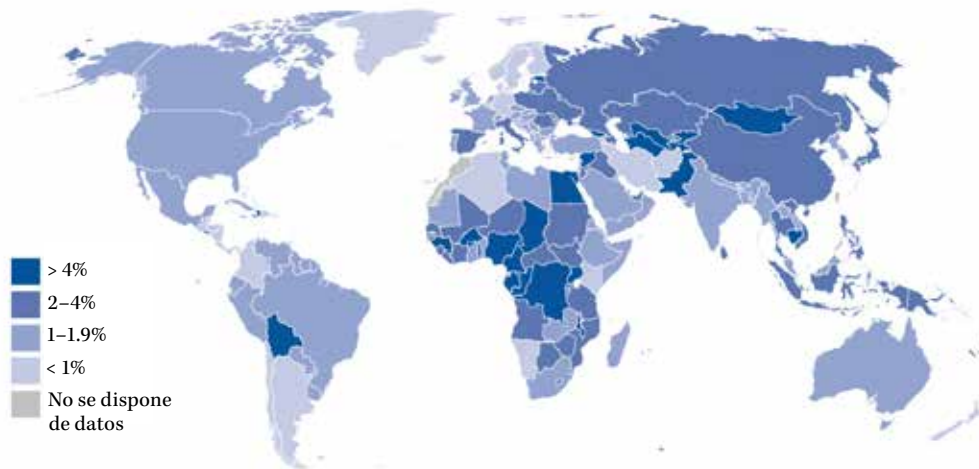
Más de 185 millones de personas en el mundo están infectadas por el virus de la hepatitis C (VHC), en su mayoría en países de ingresos medianos o bajos. Recientemente *Gilead* concluyó acuerdos con siete empresas indias para fabricar versiones genéricas de sus nuevos fármacos, más eficaces, para el tratamiento del VHC. El objetivo de esos acuerdos es permitir que esas empresas fabriquen rápidamente grandes volúmenes de productos, y ampliar el acceso a esos tratamientos.

tratamiento a las personas afectadas por la enfermedad en los países de ingresos medios.

Nuestra experiencia con el VIH nos ha hecho cobrar conciencia de la importancia de obtener, rápidamente, la aprobación reglamentaria a nivel internacional. De poco sirve abordar cuestiones como la fijación de los precios o el acceso si, en realidad, no podemos vender el producto en un país hasta que haya sido aprobado. En muchos países, la aprobación reglamentaria está supeditada a la realización de ensayos clínicos, lo que puede retrasar hasta tres años la comercialización del producto. Egipto, que tiene la prevalencia de VHC más elevada del mundo, decidió suspender los requisitos relativos a los ensayos clínicos para nuestros fármacos contra el VHC, lo que nos permitió comercializarlos dentro del año siguiente a la aprobación reglamentaria en los EE.UU. Esperamos que otros países sigan su ejemplo.

Nuestra estrategia para la obtención de aprobación reglamentaria es muy transparente. Por lo general, solicitamos la aprobación en los países en los que podemos tratar al mayor número posible de pacientes con la mayor rapidez. La carga de morbilidad de un país y su voluntad de ofrecer un tratamiento a los pacientes son factores importantes que inciden en la decisión de solicitar aprobación reglamentaria. Egipto es un excelente ejemplo de un país que ha adquirido el firme compromiso de tratar el VHC. Juntos hemos podido fijar el precio de Sovaldi en 300 dólares EE.UU. por botella, lo que hace que el régimen de 24 semanas tenga un costo total de 1.800 dólares. Estamos inmersos en intensas negociaciones para introducir Harvoni en Egipto. En virtud de los acuerdos actuales, se tratará a unos 50.000 pacientes antes de que concluya 2015. Con el tiempo, esperamos aumentar sustancialmente el número de tratamientos. Además de la aprobación reglamentaria, es importante educar y formar a los médicos para potenciar el tratamiento. También convendría contar con previsiones de la demanda mundial para que *Gilead* y sus socios fabricantes de genéricos pudieran garantizar el acceso oportuno de los pacientes al tratamiento.

### Prevalencia mundial de hepatitis C



Fuente: Lavanchy, D. *Evolving epidemiology of hepatitis C virus*. Clin Microbiol Infect. 2011; 17:107-115.

Nuestras alianzas con fabricantes de medicamentos genéricos de la India, que son expertos mundiales en la química de procesos y cuentan con un sólido historial de calidad y constancia, son fundamentales para incrementar nuestra capacidad de fabricación y ayudarnos a lograr nuestro objetivo de asegurar que la innovación científica de *Gilead* llegue realmente a los pacientes que lo necesitan. Los acuerdos de licencia suscritos con nuestros socios que producen genéricos comprenden la transferencia completa de tecnología, incluida la de conocimientos especializados en materia de fabricación. Como empresa innovadora, realizamos estudios de investigación básica para identificar moléculas y desarrollarlas clínicamente. Los fabricantes de genéricos con los que nos hemos asociado tienen la capacidad para fabricar medicamentos de bajo costo y a gran escala. La transferencia de tecnología les permite poner en marcha la fabricación de productos de alta calidad, seguros y eficaces, en volúmenes comerciales y con una cadencia rápida. La alianza también facilita la aprobación regulatoria, ya que nuestros socios pueden referirse a la tecnología de fabricación y a los datos de *Gilead*. Para reducir aún más el tiempo que toma a nuestros socios hacer llegar los medicamentos a los pacientes, estamos concediendo licencias de moléculas que se encuentran en la fase III de los ensayos clínicos.

#### **¿Qué mensaje dirigiría a los gobiernos?**

Esperamos que los gobiernos aprovechen la oportunidad que ofrecen las nuevas innovaciones científicas en la esfera del VHC, pongan en pie programas para el tratamiento del VHC, y mejoren los resultados de sus sistemas de salud pública en beneficio de sus ciudadanos. Ahora bien, para lograrlo se necesitan recursos, liderazgo y colaboración intersectorial. Queremos colaborar con los

gobiernos de todo el mundo para llevar a cabo programas que permitan identificar y tratar a los pacientes con VHC.

#### **¿Cree usted que la propiedad intelectual (P.I.) favorece el acceso a los servicios de salud?**

Estamos convencidos de que la P.I. puede favorecer y, de hecho, favorece el acceso. Hemos demostrado que mediante la determinación de precios justos y adecuados para nuestros productos, en concertación con los gobiernos y otras instancias, y la concesión de licencias a los fabricantes de genéricos, que permite aumentar la capacidad de fabricación y seguir reduciendo los precios, es posible aumentar el acceso a medicamentos asequibles.

#### **¿De qué manera le gustaría que evolucionara el debate sobre la P.I.?**

Me gustaría que el debate sobre la P.I. y el acceso a los medicamentos fuera más racional y se concentrara en la manera en que la P.I. puede y debe usarse. El modelo de *Gilead* ha desvelado las indiscutibles ventajas que conlleva contar con un régimen de P.I. que fomente a la vez el acceso y la innovación. Sin embargo, si se quiere reorientar el debate sobre la P.I., otras empresas deberán asumir un mayor protagonismo y adoptar enfoques similares para la gestión de su P.I. A ese respecto, *Medicines Patent Pool* cumple la función importante de tratar de asociar a otras empresas a esta labor, lo que nosotros no podríamos hacer. La próxima etapa, obviamente, consistirá en hacer extensivo a otras enfermedades el modelo relativo al VIH y al VHC. ¿Por qué no?

# Pongamos un alto a los secuestradores de patentes

Por **Scott Burt**, Vicepresidente Principal y Director de Propiedad Intelectual de *Conversant Intellectual Property Management Inc.*, Canadá

Adam Carolla, uno de los distribuidores de archivos digitales sonoros (“podcaster”) más famosos de los Estados Unidos de América, ha sido demandado por un secuestrador de patentes o “patent troll”. Estas situaciones se están extendiendo como un virus. En todo el país, los fiscales generales estatales recurren a las leyes de protección de los consumidores para proteger a las pequeñas empresas de las prácticas predatoras de los secuestradores de patentes. En su discurso sobre el estado de la Unión de 2014, el Presidente de los Estados Unidos de América instó al Congreso a que “aprobara un proyecto de reforma de la ley de patentes que permitiera a las empresas del país seguir concentrándose en la innovación y no en procesos judiciales innecesarios y onerosos”, algo inaudito hasta ahora.

La mayor amenaza a largo plazo para el sistema de patentes estadounidense no proviene de sus oponentes profesionales, es decir, las grandes empresas y sus aliados políticos a los que beneficiaría el debilitamiento de los derechos de patente. Los inescrupulosos secuestradores de patentes, que envían “cartas de requerimiento” a las pequeñas empresas con fines de extorsión, pueden causar un daño aún mayor. Esa práctica está socavando la confianza del público en el sistema de patentes de los EE.UU. y, por extensión, está minando seriamente la sólida y ya tradicional certeza de que las invenciones protegidas por patentes acarrearán importantes beneficios económicos.

Sin embargo, a pesar de que los daños causados por las cartas de requerimiento se extienden, la mayoría de los licenciantes legítimos de patentes, cuyas empresas dependen para su supervivencia de la continuidad de la confianza del público y del legislador, se quedan cruzados de brazos, y hacen poco o nada por remediar la situación. Protegidos en la cómoda burbuja profesional del sector de patentes somos, de hecho, los Nerones de la época moderna: tocamos la lira mientras la Roma de la innovación arde.

## CONSECUENCIAS GRAVES

¿A qué se debe esa desconexión? La mayor parte de los que trabajan en la esfera de las licencias de patentes son conscientes del importante problema económico que plantean las cartas de requerimiento de los secuestradores de patentes para las pequeñas empresas estadounidenses, que pagan cada año millones de dólares EE.UU. en conciliaciones y costas. Lo que se entiende menos es que las falsas cartas de requerimiento son un problema político incluso mayor para nuestro sector y para el sistema de patentes en su conjunto. Examinemos brevemente el problema.

Los secuestradores de patentes, que por lo general operan a través de empresas ficticias, envían simultáneamente cartas idénticas a decenas, centenas o, quizás,



# APRENDA A REACCIONAR ANTE LAS FALSAS REIVINDICACIONES DE PATENTES

El sistema de patentes estadounidense protege las invenciones y alienta la innovación, pero no todos los licenciantes de patentes juegan limpio. Si ha recibido una carta en la que le notifican que está infringiendo una patente, responda a este cuestionario y determine si se trata de una reivindicación legítima o falsa.



## SI LA MAYORÍA DE SUS RESPUESTAS SON NEGATIVAS

Es probable que se trate de una reivindicación legítima, que suele llamarse "carta de notificación". Las cartas de notificación contienen muchos detalles concretos, lo que significa que el titular de la patente ha hecho una investigación y está dispuesto a negociar.

## SI LA MAYORÍA DE SUS RESPUESTAS SON AFIRMATIVAS

Es probable que se trate de una reivindicación falsa, llamada, "carta de requerimiento". Esas cartas son generalmente redactadas por secuestradores de patentes que tienen por objeto intimidarlo –a usted y a miles de empresarios como usted, pidiéndole que pague para evitar una acción judicial, aun cuando no haya cometido ninguna infracción.



miles de pequeñas empresas, elegidas aparentemente al azar, en las que reivindican, con pocas o ninguna prueba, que esas empresas están “infringiendo” las patentes del secuestrador. Los remitentes reclaman supuestos “derechos de licencia” que oscilan entre 1.000 y 50.000 dólares EE.UU. o más, a cambio de evitar un juicio por infracción de patente que podría costarle a esas empresas mucho más en costas, incluso si el empresario no ha cometido ninguna infracción.

Se desconoce la magnitud del fenómeno de las cartas de requerimiento y sus consecuencias económicas en los Estados Unidos de América, ya que es difícil obtener datos completos al respecto, cuando existen. Sin embargo, los numerosos datos empíricos indican que el aluvión de cartas de requerimiento como mínimo perjudica uno de los sectores de creación de empleo más importantes del país: las pequeñas empresas y las nuevas empresas de base tecnológica. Se ha señalado que las consecuencias suelen ser retrasos en la contratación, una reducción del gasto dedicado a la I+D o cambios negativos en las estrategias empresariales o de producto. En un estudio se indicó que el 70% de los 200 inversores de capital riesgo entrevistados habían invertido en nuevas empresas tecnológicas que posteriormente habían recibido cartas de requerimiento con fines de extorsión.

Sin embargo, el mero examen de los efectos económicos acumulados de las cartas de requerimiento enviadas por los secuestradores de patentes no da cuenta de su importante efecto emocional, de la profunda indignación que generan. Basta ponerse en el lugar del propietario de una pequeña empresa que es víctima de un secuestrador de patentes para entenderlo.

### **CUESTA MENOS PAGAR QUE ACUDIR A LOS TRIBUNALES**

Imagine que recibe una carta certificada de una sociedad ficticia o de un desconocido estudio de abogados en la que se alega que los enrutadores wi-fi que compró en una tienda de productos electrónicos para instalarlos en su tienda u oficina infringen una de las patentes del secuestrador. No se proporciona ninguna prueba real de la infracción ni se hacen referencias concretas a las reivindicaciones de la patente. No obstante, el remitente amenaza con demandarlo ante un tribunal federal de los EE.UU. por infracción de patente a menos que usted pague 5.000 dólares EE.UU. en concepto de derechos de licencia.

No tiene manera de determinar si la carta es legítima, si la alegación de infracción de patente es cierta, ni siquiera si la patente en cuestión es válida. Su asesor jurídico tampoco lo sabe, porque solo los juristas especializados en patentes son capaces de entender el lenguaje jurídico especializado de las reivindicaciones de patente. Se entera

además de que los honorarios de los juristas especializados en patentes rondan los 500 dólares EE.UU. por hora.

Con todo, decide seguir adelante y se reúne con uno de esos juristas. Para su sorpresa, el jurista examina rápidamente la carta de requerimiento y le dice que la decisión más sensata en términos económicos es pagar el importe que reclama el secuestrador. Claro está, puede hacer caso omiso de la carta o negarse rotundamente a pagar, pero se arriesgaría a ser objeto de un proceso judicial por infracción de patente ruinosamente oneroso. Ha leído sobre heroicos empresarios que han luchado contra los secuestradores de patentes y han ganado, pero la experiencia les ha costado 100.000 dólares o más.

No trate de negociar con el secuestrador de patentes. Por lo general, en las cartas de requerimiento no se incluyen números de teléfono, solo un apartado de correos al que se le pide que envíe el cheque. Incluso si se incluye un número de teléfono, no devolverán su llamada.

Con algo de amargura y haciendo de tripas corazón, firma un cheque de 5.000 dólares EE.UU., de los fondos que había asignado a su empresa, y prevé cientos más para los honorarios del jurista. Se siente furioso con el sistema de patentes que, a todas luces, permite que se cometan descaradamente esos actos de extorsión.

Si se logra imaginar lo que siente la víctima de una carta de requerimiento como la descrita se entenderá por qué esos secuestradores de patentes y sus abusivas prácticas en general, han desatado indignadas protestas de la comunidad empresarial, la población y los responsables políticos.

### **CONSCIENTES DEL PROBLEMA, LOS POLÍTICOS ESTADOUNIDENSES TOMAN CARTAS EN EL ASUNTO**

La *National Federation of Independent Businesses* (NFIB) y muchos otros grupos de empresas minoristas y asociaciones profesionales han exigido medidas del Gobierno. Y Washington los ha escuchado. Frente a la creciente desconfianza respecto de las patentes y bajo la presión estos últimos años de miles de electores minoristas muy enfadados, que exigen una actuación contundente, el Congreso parece decidido a promulgar leyes para luchar contra los secuestradores de patentes.

En diciembre de 2013, la Cámara de Representantes aprobó la Ley de Innovación por amplia mayoría. Esa Ley sancionaba el uso de empresas ficticias, exigía más detalles sobre las alegaciones de infracción e incluía una disposición que establecía el principio: “el perdedor paga”. Sin embargo, el proyecto de ley del Senado sobre el mismo asunto, la Ley de transparencia y mejora de las patentes, se quedó estancado varias veces y fue retirado a mediados de 2014 debido a temores, justificables, de

que pudiera tener graves consecuencias involuntarias para los titulares legítimos de patentes.

El entusiasmo generado por las nuevas leyes destinadas a poner coto a la actividad de los secuestradores de patentes no ha remitido. En junio de 2014, apenas dos semanas después de que el Senado retirara su proyecto de ley, la Cámara de Representantes hizo un nuevo intento. Presentó un anteproyecto de ley sobre las cartas de requerimiento que tendría por efecto aclarar las facultades de que disponen la Comisión Federal de Comercio (CFC) y los fiscales generales estatales para regular los casos de cartas de requerimiento relacionadas con patentes enviadas de mala fe.

Mientras tanto, en los EE.UU., una decena de Estados ya han promulgado leyes contra las cartas de requerimiento relacionadas con patentes, y otros 14 Estados están examinando la posibilidad de promulgar leyes similares. Además, los fiscales generales de varios Estados han interpuesto una demanda judicial contra secuestradores que envían esas cartas, invocando las leyes de protección de los consumidores vigentes, en particular las disposiciones sobre las alegaciones falsas con fines de extorsión.

En enero de 2014, tuvo lugar en Nueva York uno de los juicios más exitosos, en el que el Fiscal General del Estado, Eric Schneiderman, obligó a la empresa MPHJ Technologies, LLC, a firmar una resolución de transacción judicial, exigiendo el reembolso de todo el dinero que había recibido de empresas en ese Estado. En las cartas de requerimiento que enviaba a las empresas a través de varias empresas ficticias, MPHJ alegaba falsamente que había examinado los sistemas de escaneado de las empresas destinatarias de la carta y había concluido que violaban sus patentes. De hecho, MPHJ había simplemente enviado cartas idénticas a cientos de empresas de una cierta dimensión y en determinados sectores, sin investigar o referirse a prueba alguna de la presunta infracción.

Es por este tipo de casos que muchos ciudadanos comunes y pequeños empresarios están tan furiosos, y con razón. Si conocen la historia de los EE.UU. deben preguntarse: ¿Dónde está el sistema de patentes de Thomas Edison? ¿Qué ha ocurrido con el sistema de patentes que contribuyó a transformar un país que en el siglo XIX era eminentemente agrario en el líder mundial de la Revolución Industrial y en el país más próspero y potente del mundo en términos económicos en los siglos XX y XXI?

Como sector de actividad y como profesionales, deberíamos condenar firmemente las prácticas de actores mal intencionados que victimizan a inocentes, de la misma manera que los profesionales responsables de otros sectores condenan las prácticas predatoras en sus esferas de actividad. Seguidamente, deberíamos hacer todo lo

posible por desterrar esas prácticas. Solo así podremos reforzar y corroborar la veracidad de la afirmación de que el sistema estadounidense de patentes desempeña una función preponderante en el proceso de innovación y en la prosperidad económica de la que gozamos.

En vez de ello, numerosos profesionales de nuestro sector optan por la inacción por temor a verse envueltos en una controversia o a dar a los opositores del sistema de patentes más munición para criticarlo y atacarlo. Algunos licenciados incluso siguen refiriéndose públicamente al “supuesto” problema de los secuestradores de patentes, como si las miles de pequeñas empresas víctimas lo hubieran imaginado todo. La negación de la realidad no debe tolerarse en nuestro sector.

### NO SE DEJE INTIMIDAR

En *Conversant*, hemos lanzado recientemente la campaña “No se deje intimidar”, destinada a ayudar a las pequeñas empresas a identificar y a responder a las cartas de requerimiento de los extorsionistas. No hacemos esto por interés económico, ya que las pequeñas empresas no son nuestras asociadas ni licenciatarias. Antes bien, lanzamos esta campaña porque esperamos que contribuya a restaurar la confianza del público en nuestro sector y en nuestro sistema de patentes como motor de progreso económico y competitividad nacional.

La primera fase de la campaña incluye la creación de un sitio web que contiene un cuestionario infográfico que ayuda a los empresarios a distinguir entre una carta de requerimiento mal intencionada y una carta de notificación legítima, mostrando ejemplos de cada una, y un video que les enseña a reconocer las cartas de requerimiento falsas y lo que se puede hacer al respecto (véase la pág. 7). Invitamos al público a compartir sus experiencias sobre cómo hacer frente a los secuestradores de patentes. Se incluyen también enlaces a otros recursos, como el sitio web administrado por la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos de América (USPTO), que incluye consejos dirigidos a las pequeñas empresas que piensan que han sido víctimas de cartas de requerimiento abusivas.

El anterior director de la USPTO, David Kappos, describió el sistema de patentes estadounidense como “el plan de inversiones de nuestro país: un enorme plan de pensiones al que contribuimos un poco más ahora para tener grandes innovaciones en el futuro”. Como garante fundamental del futuro de nuestro país, el sistema de patentes se ajusta bien a esa descripción. No hipotéquemos ese futuro permitiendo que los secuestradores de patentes lo corrompan ahora.



La dinámica de la  
innovación en la  
medicina tradicional  
en Ghana



**Por el Dr. George O. Essegbey,**  
Director, y **Sr. Stephen Awuni,**  
Investigador del Science and  
Technology Research Institute, Council  
of Scientific and Industrial Research  
(CSIR), Accra (Ghana)

En los últimos 30 años, Ghana ha hecho progresos significativos para realzar la imagen de la medicina tradicional como opción viable de atención de la salud. Al elaborar un marco de políticas favorable, el Gobierno ha fomentado la innovación y mejorado la práctica médica tradicional. Sin embargo, el carácter informal del sector plantea dificultades específicas respecto de su sostenibilidad a largo plazo y la correspondencia que debe haber entre la política y la práctica.

La experiencia de Ghana en la esfera de la medicina tradicional ofrece perspectivas interesantes sobre la dinámica de la innovación en un sector que, pese a su importancia crucial para la consecución de los objetivos de equidad en los servicios de salud, se compone esencialmente de microempresarios que operan en la economía informal (véase el cuadro en la pág. 14). Los avances logrados en el fortalecimiento de la práctica de la medicina herbaria tradicional han sido objeto de un estudio reciente en el marco de la Agenda de la OMPI para el Desarrollo ([www.wipo.int/meetings/es/doc\\_details.jsp?doc\\_id=267526](http://www.wipo.int/meetings/es/doc_details.jsp?doc_id=267526)) que examina de qué manera la innovación, entendida como la introducción y el desarrollo de nuevos y mejores productos y procesos, se produce en la economía informal, los mecanismos que permiten a los que practican la medicina tradicional asentar su ventaja competitiva y, en particular, la manera en que los operadores informales protegen sus conocimientos.

#### **LA INNOVACIÓN EN LA ESFERA DE LA MEDICINA TRADICIONAL EN GHANA**

En el estudio se considera que los practicantes de la medicina herbaria tradicional, los encargados de la formulación de políticas, los investigadores, los organismos reguladores, los empresarios y los consumidores son actores fundamentales para la innovación en la esfera de la medicina tradicional en Ghana. Cada uno impulsa de alguna manera prácticas innovadoras de la medicina tradicional, que posibilitan, por una parte, ofrecer acceso asequible a productos y servicios de calidad y, por otra parte, crear oportunidades de empleo sostenibles. Las influencias externas, como los acuerdos comerciales y económicos, y los avances científicos y tecnológicos también contribuyen a dar forma a la innovación.

Las políticas nacionales en materia de innovación se centran en general en la investigación y el desarrollo científico y tecnológico. El progreso y la viabilidad futuros del sector de la medicina tradicional de Ghana, sin embargo, dependen de la creación de un entorno operativo que aproveche el carácter informal de la práctica de la medicina tradicional, sin por ello dejar de fomentar la innovación y de reforzar el espíritu empresarial, con miras a mejorar la calidad y eficacia de los productos y de la práctica de la medicina tradicional.

Para muchos, sobre todo en los países en desarrollo, la medicina tradicional es la primera opción. Esto es especialmente cierto para los que viven en zonas remotas o marginadas, para los que la distancia y el costo son los primeros obstáculos para acceder a un tratamiento ortodoxo. En Ghana, cerca del 70% de la población considera que la medicina tradicional es un método aceptable y necesario, que permite tratar los problemas de salud que la medicina occidental no puede remediar adecuadamente.

La voluntad de Ghana de transformar la medicina tradicional en un potente vector del servicio de atención de la salud se ha ido forjando desde los

años noventa. Si se sabe que el país cuenta con un médico titulado por cada 1.200 pacientes y con un practicante de medicina tradicional por cada 400 pacientes, resulta evidente que la medicina tradicional desempeña un papel central en la consecución de los objetivos de equidad del servicio de atención de la salud.

### **ES PRECISO CONTAR CON UN MARCO DE POLÍTICAS FAVORABLES A LA INNOVACIÓN**

La experiencia de Ghana apunta a la importancia de crear y poner en marcha un marco de políticas favorables a la innovación, basado en leyes y reglamentos. A ese respecto, el Ministerio de Salud de Ghana, que se encarga de la supervisión del sistema de servicios de salud del país, ha cumplido una función indispensable para el fomento de la innovación en la medicina tradicional y la mejora de su aceptabilidad como opción de salud (véase el cuadro en la pág. 14). A diferencia de la medicina moderna, la práctica de la medicina tradicional por lo general carece de una base científica sólida, valiéndose más bien de conocimientos adquiridos tras muchos años de experiencia. La labor del Ministerio de Salud ha sido esencial para hacer frente a los problemas de control de calidad y eficacia de los productos, y para velar por que la medicina tradicional tenga un fundamento científico más riguroso.

En 1994, se estableció la Dirección de Medicina Tradicional y Alternativa como organismo del Ministerio de Salud. Este fue un primer paso importante para la incorporación de la práctica herbaria tradicional en el sistema de atención de salud de Ghana. Su misión consiste en poner en marcha un sistema complementario bien definido y reconocible, basado en la “excelencia del conocimiento de la medicina tradicional y alternativa”.

La Ley de Práctica de la Medicina Tradicional N° 575, de 2000, contribuyó a reforzar el marco de política gubernamental, al exigir la inscripción de todos los que practican la medicina tradicional ante el Consejo de Práctica de la Medicina Tradicional, una medida importante para elevar el nivel general y formalizar la práctica de la medicina tradicional. La Ley define la medicina tradicional como “una práctica basada en creencias e ideas reconocidas por la comunidad, que se usa para resolver problemas de salud mediante el recurso a hierbas y otras sustancias naturales”. Lo que es más importante aún es que reconoce específicamente que la práctica de la medicina tradicional va más allá de la dimensión física de la salud, abarcando también sus aspectos sociales y psicológicos.

Las iniciativas de política del Ministerio han dado lugar a la creación de dispensarios de medicina tradicional en los hospitales públicos y a la inclusión de determinados medicamentos de la herboristería tradicional en su Lista de medicamentos esenciales”.

### **EL PAPEL DE LOS PRACTICANTES DE LA MEDICINA TRADICIONAL**

Los practicantes de la medicina tradicional también se han esforzado por mejorar sus prácticas. La medicina tradicional aprovecha los recursos disponibles localmente y se basa en el conocimiento del valor de las plantas y sus derivados para fines terapéuticos. Esas personas cumplen una función clave para difundir conocimientos, añadir valor y mejorar la calidad de sus productos y prácticas, en particular mediante la creación de sólidas redes de asociaciones.



Foto: CSIR

Stephen Awuni, Investigador del CSIR, con un practicante de medicina herbaria tradicional durante una entrevista. En Ghana, cerca del 70% de la población considera que la medicina tradicional es un medio aceptable y necesario para tratar los problemas de salud que la medicina occidental no puede remediar adecuadamente

## LA INNOVACIÓN EN LOS PRODUCTOS Y PROCESOS

La innovación en el sector es palpable en la mejora de la eficacia, la amplia gama de productos disponibles y el uso de nuevos procesos de fabricación.

La medicina tradicional se usa para tratar una amplia variedad de dolencias, incluidas la diabetes, la fiebre, la hipertensión y la infertilidad. La innovación en los productos toma la forma de un amplio abanico de preparaciones herbarias -cápsulas, comprimidos, cremas y tinturas, disponibles en diferentes puntos de venta, que van desde las bolsas de los vendedores ambulantes de productos herbarios tradicionales, los mercados tradicionales, como el de Makola en Accra, hasta los puestos específicos en las esquinas y las farmacias modernas, que son cada vez más numerosas en los centros urbanos.

Los métodos de fabricación tradicionales han sido reemplazados por tecnologías modernas para fabricar, envasar y comercializar los medicamentos tradicionales. Muchos practicantes, sobre todo los que tienen un nivel importante de actividad, ahora utilizan máquinas para moler y mezclar, batidoras, aparatos para embotellar, llenar tubos y cápsulas, y calderas en acero inoxidable. El espacio dedicado a la producción, diseñado para asegurar un suministro estable de servicios y una producción constante, está equipado con contenedores para almacenar agua, bombas y generadores. En el envasado se utilizan sellos y se proporciona información completa en el etiquetado sobre la dosis, la fecha de caducidad y el número de lote. Los fabricantes más avanzados también controlan la calidad mediante la utilización de medidores y analizadores de pH. Algunos dispensarios herbarios tradicionales también utilizan modernos métodos de diagnóstico.

A pesar de estas innovaciones, la aceptabilidad de los productos de la medicina tradicional no es solo una cuestión de fe o de cultura, sino el resultado de una mayor confianza en su calidad o eficacia.

A pesar de los enormes progresos realizados, el potencial de crecimiento del sector se ve limitado por la pequeña escala y fragmentación de sus operaciones. La práctica de la medicina tradicional en Ghana abarca un amplio espectro: la mayoría de microempresarios operan en diferentes puntos de la economía informal, mientras que un número reducido de grandes empresas opera en la economía formal; hay algunos empresarios que operan en ambas. Para innovar y evolucionar, las microempresas del sector informal necesitan tener acceso a la inversión, un mercado en expansión y nuevas competencias.

Estas conclusiones resaltan la necesidad de adoptar políticas que apoyen el aprendizaje y la transferencia de

## Iniciativas de política para propiciar el desarrollo de la práctica de la medicina tradicional en Ghana

Estas incluyen:

- Ley de Práctica de la Medicina Tradicional N° 575, de 2000
- Plan estratégico para el fomento de la medicina tradicional (2002 – 2004)
- Política sobre el fomento de la medicina tradicional (2003)
- Guía didáctica para la práctica de la medicina tradicional (2003 y 2005)
- Plan estratégico para el fomento de la medicina tradicional (2005 – 2009)
- Código de ética y normas de la práctica (traducido a tres idiomas locales, 2006)
- Lista de medicamentos herbarios esenciales recomendados para la atención primaria de salud (2008)
- Directrices administrativas y de política para la medicina complementaria alternativa (2008)
- Directrices del marco de protección de los derechos de propiedad intelectual referente a los conocimientos indígenas relativos a la salud y a los recursos herbarios medicinales (2008))

## Definición de la economía informal

Durante más de 40 años el papel que desempeña la economía informal en el desarrollo económico, la reducción de la pobreza y el empleo en los países de bajos ingresos ha captado la atención de académicos y responsables políticos. Acuñada en los años setenta, la expresión “economía informal” no tiene una definición universalmente aceptada ni se ha delimitado su alcance. La economía informal, que no debe confundirse con la economía clandestina o ilegal, generalmente engloba a las pequeñas empresas familiares (no constituidas en sociedad) que ofrecen productos y servicios a cambio de una remuneración o mediante trueque, pero que no están reglamentadas.



conocimientos en el sector, para impulsar la innovación en la medicina tradicional. La capacitación, la investigación y el desarrollo permiten a los practicantes familiarizarse con nuevas técnicas de producción y transformación, seguridad de la calidad y las mejores prácticas de fabricación, entre otras cosas. A ese respecto, las asociaciones de medicina tradicional, como GHAFTRAM, cumplen una función importante de promoción de la innovación y del intercambio de las mejores prácticas entre sus miembros.

Se han realizado algunos progresos en la utilización de la contratación pública como medio para ampliar el mercado de los medicamentos herbarios locales. La ampliación de la lista de tratamientos de la medicina tradicional con derecho a reembolso en el marco del Plan nacional de seguro de salud (NHIS, por sus siglas en inglés) daría un mayor impulso al mercado para esos productos.

En el estudio se indica que, actualmente, los que tienen la mayor capacidad para expandir sus operaciones son, como es de esperar, las empresas más grandes. Para alcanzar los objetivos de equidad de los servicios de atención de la salud, no obstante, la principal dificultad es apoyar el avance del sector en su conjunto. Ahora bien, la impulsión del crecimiento de las empresas plantea un dilema. Si los practicantes expanden sus negocios y añaden valor a través de la innovación, el precio de sus productos podría aumentar, haciendo que fueran menos asequibles para sus clientes. Esa posibilidad hace necesaria la adopción de políticas coherentes que faciliten la expansión sin comprometer la asequibilidad.

### **APROVECHAR EL VALOR DE LA INNOVACIÓN**

Aunque Ghana cuenta con un eficaz sistema oficial de propiedad intelectual (P.I.), son pocos los practicantes de la medicina tradicional que lo usan para proteger sus innovaciones o sus intereses comerciales, y los que lo usan son los que operan habitualmente en la economía formal. La mayor parte de ellos confía en el secreto comercial.

El secreto, que forma parte integrante de la práctica cultural, no acarrea prácticamente ningún costo para la persona (aunque el costo para la sociedad podría ser muy alto, ya que impide la codificación o la transmisión del conocimiento a otros y ese conocimiento muere con su inventor).

Muchos de los que practican la medicina tradicional, en especial los que operan en la economía informal, no están conscientes de las ventajas que conlleva la adquisición de derechos de P.I., como marcas, diseños o patentes. Por otra parte, los estrictos requisitos que hay que cumplir para obtener la protección por P.I. están a menudo fuera del alcance de los que sí conocen el sistema de

P.I. Queda aún mucho por hacer para asegurar que las personas que practican la medicina tradicional conozcan y entiendan cómo usar los derechos de P.I. para salvaguardar sus intereses comerciales a largo plazo. Uno de los principales retos de política a los que se enfrenta Ghana es adoptar medidas de fomento de la innovación y fortalecer el espíritu empresarial entre los practicantes de la medicina tradicional en la economía informal.

Algunos practicantes veteranos temen que las medidas adoptadas para mejorar la práctica de la medicina tradicional (y para proteger a la población contra la charlatanería) busquen simplemente fusionar la medicina tradicional con la práctica ortodoxa de la medicina. Insisten en que su objetivo debe ser reforzar la medicina tradicional como práctica distinta y paralela.

Si bien la credibilidad de la práctica de la medicina tradicional depende de la existencia de un marco regulatorio sólido, la dificultad para los encargados de la formulación de políticas estribará en concebir iniciativas innovadoras que aprovechen el potencial de innovación de los actores informales.

En las políticas nacionales de innovación se suele dejar de lado la innovación que tiene lugar en la economía informal. Ghana, al contrario, ha avanzado mucho en la creación de puentes entre los sistemas modernos basados en la ciencia y la tecnología y la medicina tradicional. Un ejemplo de ello es la prescripción de preparaciones herbarias tradicionales en los hospitales públicos y la introducción del primer programa de licenciatura en medicina herbaria en la Universidad de Ciencia y Tecnología Kwame Nkrumah (KNUST).

Si bien el sistema de atención de la salud en Ghana se cuenta entre los mejores de África subsahariana, subsisten algunos puntos de congestión en la prestación de los servicios y algunas carencias en lo tocante a las políticas y prácticas. La solución de esos problemas exigirá de los encargados de la formulación de políticas iniciativas novedosas que prevean un espacio para que los numerosos microempresarios, que son el eje central de la práctica de la medicina tradicional de Ghana, puedan crecer. Esto hará posible impulsar los objetivos nacionales de equidad del servicio de atención de la salud, así como los objetivos nacionales de desarrollo económico. Los avances continuos de la práctica de la medicina tradicional podrían ampliar significativamente las oportunidades de empleo en toda la cadena de valor de la medicina tradicional. Además de su utilización local existen numerosas oportunidades de comercializar productos de la medicina tradicional en los mercados mundiales. Tal vez haya llegado la hora de que la medicina tradicional pase a una fase más industrial.

# Eliminar los obstáculos a la alfabetización: cómo puede el Tratado de Marrakech transformar vidas

Por **Catherine Jewell**,  
División de Comunicaciones  
de la OMPI



Foto: Amit Bhargava/theGuardian.com

A pesar de las enormes dificultades que plantea la resolución del hambre mundial de libros, algunos destacados defensores de los derechos humanos afirman, con optimismo, que la pronta entrada en vigor del Tratado de Marrakech para las personas con discapacidad visual, junto con iniciativas como la del Consorcio de Libros Accesibles, impulsará el objetivo de asegurar, a nivel mundial, la igualdad de acceso a material educativo de todas las personas, sobre todo los niños, que viven con discapacidad visual.

“El conocimiento es poder”, escribió el filósofo del siglo XVI, Francis Bacon. El acceso al conocimiento abre la puerta a la educación, al empleo y a una vida personal fecunda e independiente. Si bien muchos de nosotros tenemos posibilidades sin precedentes de acceso al conocimiento y a la información, millones de personas ciegas o con deficiencia visual en todo el mundo tienen escaso o ningún acceso a los libros, los diarios o los sitios web en los que se alberga el conocimiento. Lo que más inquietud suscita son los cerca de 6 millones de niños en todo el mundo con discapacidad visual. El 80% de esos niños vive en países en desarrollo y más del 90% de los que viven en medios carentes de recursos, es decir, unos 4,4 millones de niños, no reciben educación.

En diciembre de 2014, la OMPI invitó a destacados defensores de los derechos humanos, su Excelencia el Embajador de Antigua y Barbuda, Aubrey Webson, Lord Colin Low of Dalston, del Reino Unido y el legislador tailandés, Monthian Buntan, a explicar cómo la rápida entrada en vigor del Tratado de Marrakech para facilitar el acceso a las obras publicadas a las personas ciegas, con discapacidad visual o con otras dificultades para acceder al texto impreso, adoptado en junio de 2013, afectaría la vida de esos niños y, en general, mejoraría la igualdad del acceso al conocimiento y a la información. El Tratado, que se refiere a los obstáculos legales que impiden el intercambio internacional de obras en formatos accesibles, entrará en vigor cuando 20 países lo ratifiquen. En el momento de la redacción del presente artículo, solo seis países lo habían hecho: El Salvador, la India, Malí, el Paraguay, los Emiratos Árabes Unidos y el Uruguay.

## HACER FRENTE AL HAMBRE MUNDIAL DE LIBROS

Las personas ciegas o con discapacidad visual sufren de una escasez crónica de material de lectura. Según la Unión Mundial de Ciegos, menos del 10% de las obras publicadas están disponibles en formatos accesibles. Este fenómeno se conoce como el “hambre mundial de libros”. Como tal, es “una condición creada por el

## Acerca del Consorcio de Libros Accesibles (ABC)

Creado en junio de 2014 como iniciativa práctica complementaria destinada a apoyar los objetivos del Tratado de Marrakech para las personas con discapacidad visual, el ABC tiene por finalidad aumentar, a nivel internacional, el número de libros en formatos accesibles, como el braille, audio y letra grande, y ponerlos a disposición de las personas con dificultades para acceder al texto impreso. Así pues, realiza tres actividades principales, a saber:

- la capacitación de producción y distribución de libros accesibles (creación de capacidad);
- la promoción de la publicación de obras “accesibles desde su creación” (publicación incluyente), y
- el intercambio internacional de libros conocido como servicio TIGAR.

El ABC es una alianza constituida por la OMPI, la Unión Mundial de Ciegos, el Consorcio DAISY, la Federación Internacional de Asociaciones de Bibliotecarios y Bibliotecas, el *International Authors' Forum*, la Federación Internacional de Organizaciones de Derechos de Reproducción y la Unión Internacional de Editores.

hombre... en la que muchas personas, entre las que me cuento yo mismo, pasan hambre de lectura por la falta de libros y material de lectura”, dijo el Embajador Webson. “Las consecuencias del bajo índice de alfabetización entre las personas ciegas son similares a las de cualquier otro grupo de personas, videntes o no. Si su nivel de educación es bajo, sus oportunidades de empleo serán bajas. Cuando uno es ciego tiene una doble discapacidad, porque se empieza la vida en situación de desventaja”.

### RATIFICACIÓN DEL TRATADO DE MARRAKECH: MÁXIMA PRIORIDAD

“La ratificación por los gobiernos del Tratado de Marrakech para las personas con discapacidad visual es y debe ser la máxima prioridad”, señaló el Embajador Webson. “La mayor parte de los países en desarrollo carecen de un servicio en las bibliotecas que se dedique específicamente al préstamo de libros para las personas invidentes, en cualquier formato”, explicó. “Es importante lograr que los gobiernos ratifiquen el Tratado, dadas las oportunidades que ello supone para todos los ciudadanos. No es solo lo correcto, representa una oportunidad económica también. Si se les da la oportunidad de aprender, las personas ciegas pueden asumir el lugar que les corresponde en la sociedad y en la vida social y económica del país”.

“El Tratado de Marrakech abre un resquicio. Nos permite encontrar soluciones creativas para hacer llegar el material a las personas ciegas”, indicó, resaltando la necesidad de que los gobiernos, los actores no gubernamentales y el sector privado colaboren estrechamente en la concepción de estrategias que permitan mejorar el acceso al material de aprendizaje. “Ya no podemos simplemente seguir examinando proyectos modelo. El retraso acumulado es demasiado grande. La estrategia debe tener en cuenta no solo las necesidades de unos cuantos sino que debe determinar cómo podemos responder a las necesidades de la mayoría”.

### LOS NIÑOS CON DISCAPACIDAD VISUAL SUELEN QUEDAR A LA ZAGA

El legislador Monthian Buntan, miembro de la Asamblea Legislativa Nacional de Tailandia, señaló que en un país con un índice de alfabetización cercano al 100% entre los estudiantes videntes, “menos del 10% de las personas ciegas o con dificultad para acceder al texto impreso en Tailandia ha recibido alguna forma de educación”. Además, menos del 1% de los libros de texto está disponible en formatos accesibles para los estudiantes ciegos o con deficiencia visual.

### UN MARCO JURÍDICO SÓLIDO, PERO MUCHAS DIFICULTADES PRÁCTICAS

Aunque subsisten importantes dificultades prácticas para lograr la igualdad en la educación y el empleo para las personas ciegas o con discapacidad visual en Tailandia, el país cuenta con un marco jurídico sólido. “Nuestras leyes de discapacidad se cuentan entre las mejores de la región de la ASEAN y probablemente entre las mejores de Asia”, dijo el Sr. Buntan. “Sin embargo, cuando se trata

de poner en marcha o aplicar la ley o garantizar una asignación presupuestaria justa para lograr la igualdad, por ejemplo, en la educación, a fin de tener suficientes libros para leer, estamos muy lejos de alcanzar el objetivo de igualdad que nos fijamos”.

El legislador Buntan señaló que, en noviembre de 2014, la Asamblea Legislativa Nacional de Tailandia había modificado la Ley de Derecho de Autor del país. “Esa medida sentará las bases para la ratificación del Tratado de Marrakech muy próximamente”, dijo, subrayando la importancia de su pronta aplicación. “Debemos aumentar el número de países que ratifiquen y apliquen efectivamente el Tratado para asegurar que haya libros en formatos accesibles para todos”.

### **OBSTÁCULOS A LA ALFABETIZACIÓN**

Uno de los principales obstáculos a la alfabetización en Tailandia, según el Sr. Buntan, es la escasa comprensión que se tiene de la accesibilidad. “El acceso a la información y a los conocimientos sigue siendo un concepto muy abstracto para algunas personas”, dijo. “Tenemos que recabar el apoyo de la población explicando en qué consiste ese concepto, de otra manera tomará 100 años alcanzar el objetivo de igualdad”. El Tratado, señaló, “es una viva ilustración de lo que se puede hacer para mejorar la comprensión empírica de la importancia del material de lectura accesible”. La rápida ratificación del Tratado también apoyaría la misión del Consorcio de Libros Accesibles, consistente en suprimir los obstáculos prácticos al acceso y ampliar el acceso a contenidos locales.

El legislador Buntan resumió en una frase la dura realidad a la que se enfrentan las personas ciegas y con deficiencia visual en los países en desarrollo: “sin acceso a los libros, no hay educación de calidad”. Esa situación, que incide en su capacidad de tener una vida fecunda e independiente, tiene implicaciones trascendentales. “Cuando se puede participar plena y efectivamente en el proceso educativo, se puede obtener un empleo significativo y lograr una participación plena y efectiva en la sociedad. Ahora bien, sin acceso al conocimiento y a la información de los libros, o a material accesibles de lectura, se rompe el primer eslabón de la cadena, la educación. Si se fracasa en la educación, el empleo resulta imposible”, explicó.

### **EL USO DE LA TECNOLOGÍA PARA FACILITAR EL ACCESO**

Un actor importante en la lucha para mejorar el acceso de las personas con discapacidad visual a material de lectura, la Asociación Tailandesa de Ciegos (TAB, por sus siglas en inglés), promovió la creación de un sistema, de



fácil utilización, que ofrece acceso las 24 horas a audiolibros, diarios, revistas semanales y otras publicaciones. Su servicio TAB 1414 es un sistema muy popular para enviar contenido a los teléfonos fijos o móviles. Hasta la fecha, se han recibido más de 10 millones de llamadas de usuarios, que pueden acceder al servicio marcando el número 1414 desde sus teléfonos fijos o móviles. “El sistema TAB 1414 está listo para ser usado por la comunidad internacional, sobre todo los países en desarrollo”, señaló el Sr. Buntan.

Se está ultimando también un servicio de transmisión de secuencias de audio y vídeo por Internet de segunda generación, conocido como TAB2read.com. TAB2read.com está disponible por Internet en computadoras, teléfonos inteligentes y tabletas, y permite a las “personas leer a través de los ojos, los oídos y los dedos, usando uno o todos a la vez”, explicó el legislador.



## LOS ALUMNOS NECESITAN MATERIAL EN FORMATOS ACCESIBLES

En el Reino Unido, Lord Low, Presidente del Consejo Internacional para la Educación de las Personas con Discapacidad Visual (ICEVI, por sus siglas en inglés), explicó que el Gobierno se vio obligado a tomar medidas debido a la terrible escasez de libros de texto en formatos accesibles para los estudiantes ciegos o con deficiencia visual en las escuelas tradicionales del Reino Unido. La eficaz presión de la opinión pública, respaldada con sólidas pruebas, las iniciativas del Gobierno y una financiación adecuada hicieron posible la creación y puesta en marcha del servicio Load2Learn, un “modelo autónomo que ofrece a las escuelas acceso a material de aprendizaje en formato electrónico”. Establecido por el *Royal National Institute of Blind People* (RNIB) y *Dyslexia Action*, el servicio alberga actualmente “más de 7.000 versiones accesibles de libros de texto, textos de examen, imágenes educativas y demás importante material educativo”, explicó Lord Low. “Los alumnos necesitan disponer de material de lectura en un formato accesible para ellos y la flexibilidad de las versiones electrónicas puede ser muy útil en ese sentido”.

El acceso al conocimiento abre la puerta a una buena educación, a un empleo satisfactorio y a una vida personal fecunda e independiente. Del total estimado de 6 millones de niños con discapacidad visual en todo el mundo, unos 4,4 millones viven en medios con escasos recursos y no reciben educación.

## “EQUIPOS, CONTENIDOS Y CONFIANZA”

Para el ICEVI, la tecnología ofrece la posibilidad de lograr la igualdad de acceso en las escuelas tradicionales. “En este momento, una de nuestras principales prioridades es usar la tecnología para facilitar la inclusión de los niños con discapacidad visual en las escuelas tradicionales”, señaló Lord Low.

Si bien los contenidos forman parte de la solución, son “solo una pieza del rompecabezas”, explicó Lord Low. “Hay tres factores que deben tenerse cuenta en toda iniciativa destinada a facilitar el acceso a material educativo: los equipos, los contenidos y la confianza. Hasta ahora nos hemos centrado principalmente en los contenidos, pero para el acceso a ese material es muy importante que los jóvenes alumnos y sus maestros tengan acceso a los equipos necesarios (computadoras portátiles y de escritorio, teléfonos móviles, etcétera) y la confianza para usarlos eficazmente”.

## PROGRAMAS INTERNACIONALES DEL ICEVI

En el marco de su iniciativa Educación para todos los niños con discapacidad visual, el ICEVI está movilizando esfuerzos no solo en el Reino Unido sino a nivel internacional, para mejorar el acceso a la educación. La labor del ICEVI, junto con la de sus asociados del ámbito del desarrollo, ha sido “fundamental para obtener la escolarización de más de 100.000 niños en más de una decena de países y, en los últimos cinco años, hemos llevado a cabo más de 250 programas de creación de capacidad, con cerca de 40.000 padres y docentes”. Aunque reconoce que sus esfuerzos han hecho poco más que “rascar la superficie”, el ICEVI está forjando alianzas estratégicas con asociados internacionales con miras a potenciar su capacidad de ampliar el acceso al material educativo en los países en desarrollo y asegurar que los niños con discapacidad visual reciban educación.

## LA APORTACIÓN DEL CONSORCIO DE LIBROS ACCESIBLES

Refiriéndose a la aportación del Consorcio de Libros Accesibles (ABC, por sus siglas en inglés), que intenta derribar los obstáculos prácticos que impiden el acceso (véase [http://www.wipo.int/wipo\\_magazine/es/2014/04/article\\_0005.html](http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2014/04/article_0005.html)) y acabar con el hambre mundial de libros, Lord Low señaló que, en su opinión, el ABC podría desempeñar cinco funciones esenciales. “Primero, crear una red de personas con amplia experiencia en la resolución de problemas en zonas de escasos recursos; segundo, mostrar cómo las editoriales pueden crear material que sea accesible desde su creación; tercero, compartir los contenidos entre los servicios y más allá de las fronteras

## Algunos ejemplos de formatos accesibles

**Libros electrónicos** – los libros electrónicos constituyen un avance muy positivo, ya que permiten a las personas ciegas y con deficiencia visual leer con letra grande, en braille electrónico o escuchar el texto gracias a las aplicaciones audio que convierten texto a voz. Si bien hay un número creciente de libros electrónicos, son mucho más numerosos los títulos que aún no están disponibles en ese formato.

**Libros en letra gigante** – muchas bibliotecas nacionales ofrecen libros en letra muy grande. En ese formato, *Harry Potter y el cáliz de fuego* representaría cinco volúmenes.

**Libros en braille** – el sistema braille es un código basado en seis puntos alineados en dos columnas de tres puntos que permite a las personas ciegas leer con los dedos y escribir. Algunas tecnologías en braille (pantallas, impresoras, anotadores electrónicos) permiten a los que conocen el código tener acceso a material en línea.

**Audiolibros** – textos leídos por actores profesionales. Constituyen una alternativa agradable a los textos con voz sintética.

nacionales; cuarto, elaborar material de capacitación que permita aumentar la producción y utilización de alternativas de lectura accesibles; y quinto, poner en evidencia las esferas en las que se observan carencias, como por ejemplo, aparatos de bajo costo, conectividad de Internet o disponibilidad de programas informáticos que convierten el texto a voz en varios idiomas”.

## OPTIMISMO SOBRE EL FUTURO

A pesar de los enormes desafíos que quedan por delante, los panelistas se mostraron optimistas acerca del futuro. “Hay algunos avances tecnológicos muy interesantes que harán que, cada vez más, las personas ciegas estén en pie de igualdad con las demás” señaló el Embajador Webson. “Viendo cómo vamos avanzando en la creación de los medios para alcanzar una educación incluyente, servicios incluyentes y una sociedad mucho más incluyente, no podemos menos que ser optimistas”, dijo. “La situación mejorará aún más si aunamos esfuerzos y logramos orientar nuestra acción en el sentido del Tratado y el ABC. Si además conseguimos que la tecnología se ajuste más a las necesidades de las personas con dificultades para acceder al texto impreso, todo irá viento en popa”.

# Vincular el pasado y el futuro: preservar los conocimientos de Malasia

Por **Ramesh Pillai**,  
Secretario Ejecutivo de la  
Malasian Association of  
Creativity & Innovation  
(MACRI), Kuala Lumpur,  
Malasia

Dato' Dra. Marzalina, dirigente del proyecto Linkages, explica a un grupo de jóvenes el uso de las hojas de Asam Gelugor, en el jardín etnobotánico del Instituto de Investigación Forestal de Malasia (FRIM).



Foto: MACRI

*Linkages* (vínculos) es una estimulante iniciativa de innovación social que ha despertado el interés de los jóvenes de Malasia y que los alienta a redescubrir y salvaguardar los conocimientos, las perspectivas y la sabiduría de los ancianos del país. Inaugurado en diciembre de 2012 por la *Malaysian Association of Creativity & Innovation* (MACRI), el proyecto “*Linkages: vincular el pasado y el futuro*” (*Linkages: Connecting Past to Future*) es un proyecto emblemático que se centra en el intercambio de conocimientos entre las generaciones con el fin de redescubrir y aprovechar el acervo de conocimientos del nutrido grupo de innovadores y creadores de raigambre popular. Desde 2007, la MACRI se ha esforzado por promover una cultura de la creatividad y la innovación en Malasia, uno de los países con mayor biodiversidad y diversidad cultural del mundo. El proyecto *Linkages* apunta más alto: tiene por finalidad implantar una cultura de la creatividad entre los jóvenes, restaurando el respeto por las costumbres y prácticas de los ciudadanos mayores, facilitando además la identificación de activos de propiedad intelectual (P.I.) con potencial comercial.



Foto: MACRI



Una de las sesiones de cuentacuentos más memorables tuvo lugar en la reserva natural del Instituto de Investigación Forestal de Malasia (FRIM). Cientos de jóvenes curiosos y entusiastas con sus cámaras se reunieron con ancianos y grabaron más de 50 clips en 24 horas.

El proyecto se inspiró de los trabajos del Profesor Anil K. Gupta, Vicepresidente Ejecutivo de la Fundación Nacional para la Innovación de la India. El Profesor Gupta es un ardiente defensor de las comunidades creativas y de los inventores de raigambre popular. Al poner de manifiesto la riqueza que representan los conocimientos tradicionales que tienen las comunidades, el Profesor Gupta logró convencernos, a quienes trabajamos en la MACRI, de la necesidad de encontrar la manera de salvaguardar esos conocimientos y sabiduría que con tanta facilidad se encuentran en las comunidades de toda Malasia, así como de determinar, en su caso, los derechos de P.I. dimanantes y las oportunidades de generar ingresos.

Cobré conciencia de la urgencia de esa tarea durante la conversación que mantuve con el Dr. Gupta en la que sentenció: “cada vez que muere un anciano desaparece toda una biblioteca de información. Nunca antes habíamos perdido tantos conocimientos tradicionales”. “La idea de que los nietos documenten las historias y experiencias de sus abuelos es un objetivo loable”, dijo al enterarse del proyecto *Linkages* y señaló que “serviría como excelente plataforma para aprender la creatividad a través de la experimentación, lo que propiciaría el desarrollo de nuevas soluciones innovadoras”.

Muchas otras personas que compartían esa opinión se adhirieron al proyecto, convencidas del potencial que representaba la recopilación de los conocimientos tradicionales (CC.TT.), las prácticas y los conocimientos de los ancianos, como medio para asegurar beneficios económicos para las comunidades interesadas. Una reunión coorganizada por la MACRI y la Fundación para la Innovación de Malasia, en el marco del Foro de la Innovación de Kuala Lumpur, celebrado en noviembre de 2011, atrajo a unos 1.000 participantes, entre los que se contaban expertos en desarrollo comunitario y social, en investigación de la medicina herbaria, P.I. y gestión de eventos, así como jóvenes trabajadores.

El interés que suscitó el proyecto se amplificó al constatar que sus objetivos coincidían con los de otras iniciativas nacionales, como el programa de la *Multimedia*

*Corporation of Malasia* (MDeC) para promover las aptitudes de los jóvenes malasios en el entorno digital. “El objetivo del proyecto *Linkages* de inculcar una cultura de la innovación y de pensamiento creativo, y de desvelar y valorar nuevas fuentes del conocimiento ancestral es muy oportuno”, señala Sumitra Nair, Directora de la iniciativa *Digital Malasia Youth Cluster & Initiative*, de MDeC. “Muchos jóvenes de hoy conocen muy bien las nuevas tecnologías y usan formas muy creativas para expresar sus ideas. El proyecto *Linkages* fomenta el respeto entre las generaciones y la confianza en la recopilación y el intercambio de conocimientos. Esa iniciativa también contribuirá a establecer una base de datos digital de conocimientos locales que podría facilitar, en su día, la exploración de su potencial socioeconómico y comercial”.

#### HACER PARTICIPAR A LOS JÓVENES

La experiencia de colaboración con las escuelas y universidades adquirida por la MACRI nos facilitó la tarea de invitar a los jóvenes a participar en el proyecto. Para despertar su interés, lanzamos el concurso multimedia *Green Wisdom of Elders* (sabiduría verde de los mayores), en el que se les desafiaba a descubrir y documentar los conocimientos, la creatividad y los valores de las generaciones anteriores.

También los alentamos a consignar los consejos o aspectos interesantes relativos a los CC.TT., transmitidos por los mayores, en tarjetas que llevaban por título “Mis *Linkages* preferidos” (véase el cuadro) y a enviarlos al proyecto.

La MACRI también empezó a colaborar con el carismático joven dirigente, Michael Teoh, cuya participación atrajo a muchos jóvenes al proyecto. Además de su papel de animador en varios talleres, Michael contribuyó a la designación de jóvenes embajadores de *Linkages*, que realizan una labor importante de promoción, encargándose además de la realización de la campaña del proyecto en las redes sociales. En años anteriores, algunos de esos jóvenes embajadores incluso realizaron videos promocionales con música original que fusionaba la música electrónica tecno con elementos de música étnica.



En el concurso de 2013 participaron unas 500 personas y, en 2014, recibimos 525 solicitudes de participación, lo que pone de relieve la continua popularidad del proyecto.

“Me parece que el proyecto *Linkages* es una idea fantástica. Los jóvenes de hoy deben sentirse orgullosos de la sabiduría de sus abuelos y deben reconocer el valor de sus historias y su patrimonio”, explica Michael Teoh. “He visto el ciclo completo del proyecto *Linkages* y cómo los jóvenes comparten cientos de estimulantes historias y anécdotas de nuestros abuelos. Estoy muy orgulloso de haberme asociado con tan noble iniciativa. Los jóvenes tenemos la responsabilidad de transmitir nuestras tradiciones y nuestro patrimonio para mejorarnos y mejorar nuestro futuro”.

**HACER PARTICIPAR A LOS MAYORES**

Para redondear el proyecto, necesitábamos incitar a los mayores a contarnos sus historias y compartir sus conocimientos. Para ello, nos asociamos con el programa para ciudadanos mayores del Departamento de Unidad Nacional y organizamos una serie de sesiones de cuentacuentos durante las cuales se invitó a la personas mayores a contar sus historias a los jóvenes. Una de las sesiones más memorables tuvo lugar en la reserva natural del Instituto de Investigación Forestal de Malasia (FRIM, por sus siglas en inglés). Cientos de jóvenes curiosos y entusiastas equipados con cámaras se congregaron en la reserva, que ofrecía un excelente telón de fondo para los videos y las fotos. El reto era reunirse con los ancianos y grabar tantas historias como fuera posible (para video o foto reportaje) en un día. Se recibieron más de 50 propuestas en 24 horas.

**RECOPILAR LOS CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS DE LA COMUNIDAD**

Así como muchos de nuestros ancianos poseen un rico acervo de conocimientos, nuestros jóvenes poseen una gran cantidad de energía creativa. Al conectarlos contribuimos a reavivar su interés y respeto por los conocimientos tradicionales y el patrimonio cultural.

Con este proyecto, también promovemos una cultura de la innovación y del pensamiento creativo entre los jóvenes, y estudiamos las posibilidades de transformar esos conocimientos en activos de P.I. “Hay tal abundancia de ciencia e innovación en la sabiduría y los conocimientos tradicionales de nuestros mayores”, señala Dato’ Dra. Marzalina Mansor, que dirige actualmente el proyecto *Linkages*. “Mi abuela, que tiene casi 100 años, sigue cuidando el pequeño huerto herbario en el patio de su casa. Es una enciclopedia viviente en lo que se refiere a plantas medicinas y alimentos funcionales”.

**Mis linkages preferidos: tarjetas del saber de antaño**

En el marco del proyecto, la MACRI distribuyó ampliamente las tarjetas *Mis Linkages* preferidos para incitar a los jóvenes a consignar por escrito datos, pistas y trucos. Algunos de los consejos más interesantes fueron:

*Uso de las hojas de plátano como envoltorio para mantener la frescura de los alimentos.*



*Uso de la cebolla para tratar los talones agrietados.*



*Uso de la hoja de hibisco como remedio contra la fiebre y como acondicionador de cabello.*



## CÓMO FUNCIONA EL CONCURSO

Las obras propuestas, que comprenden videoclips de unos tres minutos, generalmente se presentan en línea a través de un portal Internet específico. Los concursantes que desean proteger una propuesta susceptible de recibir protección de P.I. pueden presentar su obra a través de un portal privado. Cualquier contenido que se cree en el marco del proyecto, ya sea en formato de video o de foto reportaje, seguirá siendo propiedad exclusiva del creador. Asimismo, todos los derechos o intereses que se deriven de los CC.TT. o de las expresiones culturales tradicionales (ECT) recopilados seguirán siendo propiedad de los narradores o de sus comunidades. Los ganadores son elegidos sobre la base de la originalidad y creatividad de su obra y de los valores que difunden. Las obras propuestas son evaluadas por un jurado de expertos. Los nuevos patrocinadores que se han adherido al proyecto Linkages

## NUEVOS PATROCINADORES QUE SE HAN ADHERIDO AL PROYECTO LINKAGES

Gracias al proyecto Linkages, la MACRI ha logrado atraer a nuevos interesados y patrocinadores. Entre ellos está la *National Innovation Foundation* (YIM), que respalda la innovación de raigambre popular; el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, que se encarga de la sensibilización en materia de ciencia e innovación; el Departamento de Unidad Nacional e Integración, que intenta promover un mayor respeto por las personas mayores, la Comisión de Comunicaciones y Contenidos Multimedia de Malasia y la MDeC, que incitan a los jóvenes malasios a producir más contenidos creativos. Al convertirse en el proyecto estrella de la MACRI, *Linkages* nos ha permitido generar los fondos necesarios para proseguir nuestra labor de promoción de la cultura de la creatividad y la innovación en Malasia.

El compromiso de Malasia con la protección de los conocimientos tradicionales

## COMPROMISO DE MALASIA CON LA PROTECCIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS TRADICIONALES

El proyecto *Linkages* ha cautivado la imaginación de la población de Malasia. Su éxito se ha visto amplificado por el compromiso más general que ha asumido el Gobierno de Malasia de proteger los CC.TT., los recursos genéticos (RR.GG.) y las ECT del país. Además de apoyar la negociación en la OMPI de un acuerdo internacional para proteger esos activos, el Gobierno creó recientemente la Biblioteca digital de conocimientos tradicionales de Malasia (MyTKDL), con el fin de ayudar a los examinadores de patentes en la tramitación de las solicitudes de patente. El objetivo perseguido es evitar la apropiación indebida



Foto: MACRI

*Linkages*, el proyecto estrella de la MACRI, propicia el intercambio de conocimientos entre las generaciones con el fin de redescubrir y aprovechar los conocimientos de los numerosos innovadores y creadores de raigambre popular del país.

## Propuestas estimulantes y casos de sabiduría tradicional

### Uso de la hoja de pandan como repelente natural de cucarachas

por Liew Liang Huey y Tee Tze Phei, ganador del Primer Premio *Linkages* de 2013

En su video clip, los ganadores relacionan ingeniosamente el uso de los CC.TT. con una solución innovadora y respetuosa del medio ambiente, con potencial comercial. El clip muestra el uso de la hoja de pandan (*Pandanus amaryllifolius*) como repelente natural de cucarachas. La hoja, que desprende un perfume aromático, se ata en forma de nudo y se coloca en los lugares por los que transitan las cucarachas. Actúa como repelente y como ambientador natural.

### Bery Meris: Bidayuh Kampung Lifestyle

por John Dan Adrian, ganador del Primer Premio *Linkages* de 2014

En su video titulado "Bery Meris: Bidayuh Kampung Lifestyle" (Bery Meris: Estilo de vida de una aldea Bidayuh), el ganador, un joven de 16 años, recoge una serie de trucos y remedios para vivir de modo saludable. En particular, Bery Meris, una abuela de 68 años, del grupo étnico Bidayuh, nos da su receta para regular la hipertensión arterial, que consiste en hervir hojas de papaya con cebollas y una pizca de sal.



Foto: MACRI

Al reunir a los jóvenes con los mayores, el proyecto *Linkages* reaviva el interés y el respeto por el patrimonio cultural y los conocimientos tradicionales de Malasia.

de los CC.TT. de Malasia por partes no autorizadas. Asimismo, se están reuniendo datos sobre las ECT del país. Hasta ahora, se han recabado datos sobre más de 200 danzas, canciones, artesanías, cuentos y ceremonias. Para respaldar esas iniciativas, el proyecto *Linkages* de 2015 se centrará en la recolección de historias relativas a los CC.TT. y las ECT. La MACRI, en colaboración con el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación y el FRIM, examinará las propuestas, con miras a determinar su eventual potencial comercial.

Refiriéndose a la “falta de conciencia sobre la importancia de los CC.TT. y de las ECT, en especial de su potencial respecto de la P.I.”, la Sra. Shamsiah Kamaruddin, Directora General de la Corporación de Propiedad Intelectual de Malasia (MyIPO), señaló que el proyecto *Linkages* es: “una oportuna iniciativa encaminada a sensibilizar sobre la importancia de preservar nuestra cultura y patrimonio para la generaciones futuras. Dicha iniciativa complementa la base de datos MyTKDL de MyIPO, y los planes para crear una base de datos sobre ECT como fuente nacional de información”.

### LA INAUGURACIÓN DEL PROYECTO *LINKAGES*

El proyecto *Linkages* se inauguró con una ceremonia muy sencilla. El momento culminante de la celebración fue la sesión de cuentacuentos, a cargo de Hasniah Hussein, una abuela de 62 años, a quien llamaban cariñosamente “Mama Tok”, quien cautivó a los espectadores con sus historias de antaño. Explicó que cuando era niña, en

su aldea no había televisión, ni agua corriente o electricidad. “En aquella época tampoco existía el champú”, dijo, contando que su difunta abuela que era muy ingeniosa, “tenía una solución para todo... usaba hojas de rambután para lavarse el cabello. Curiosamente, el cabello de mi abuela se mantuvo negro y sedoso hasta su muerte, a la edad madura de 90 años”, dijo Mama Tok en tono reflexivo.

Dirigiéndose a los oyentes jóvenes y menos jóvenes, Mama Tok recordó la importancia de preservar su cultura y patrimonio. Sus relatos y alentadoras palabras contribuyeron a sentar las bases para la concepción de otros programas de sensibilización similares, en el marco de los cuales los invitados de honor son ciudadanos mayores que comparten sus opiniones, experiencias y concomimientos.

“El proyecto *Linkages* ayudará a promover la cultura de la curiosidad y el intercambio de conocimientos. A la larga, esperamos redescubrir nuevas fuentes de activos intelectuales con potencial de desarrollo y monetización”, explica Dato’ Shaik Sulaiman, Presidenta de la MACRI.

### EXPERIENCIAS ADQUIRIDAS Y ETAPAS FUTURAS

El proyecto nos ha permitido grabar cientos de relatos. Entre ellos está el video *Muthi’s Neem Leaf Remedy (el remedio a base de hoja de neem de Muthi)* ([www.youtube.com/watch?v=wTqAWT6CBrs](http://www.youtube.com/watch?v=wTqAWT6CBrs)), grabado por Jeevan Pillai, un adolescente de 12 años. En el clip nos cuenta cómo su abuela, Leelavathy, utiliza las hojas del árbol de neem para hacer una infusión que según ella, regula la diabetes y ayuda a tratar enfermedades de la piel como la psoriasis.

Gracias al apoyo del Gobierno de Malasia, las perspectivas de que la MACRI pueda ampliar los efectos de su innovador programa estrella son muy prometedoras. “Malasia cuenta con abundantes y diversas fuentes de CC.TT. y de ECT que esperan que alguien las descubra y las convierta en activos de propiedad intelectual”, señala el Sr. Kamel Mohamad, subsecretario del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, y antiguo Director General de MyIPO. El Ministerio “considera que el proyecto *Linkages* tiene un enorme potencial y seguirá apoyando la labor de la MACRI. MyIPO y su contraparte, la OMPI, esperan que se obtengan más logros en los próximos meses”.

# Desarrollo de la marca del té de Cornualles

Por **Dan Anthony**,  
escritor independiente



Foto: Tregothnan.co.uk

Jonathon Jones, Director comercial en Tregothnan con la escritora gastronómica y presentadora de televisión, Mary Berry, en Tregothnan. Las primeras plantas de té fueron plantadas en la propiedad en 1998. En la actualidad, se plantan unas 6.000 plantas cada año en la propiedad, que produce 10 toneladas de té por un valor de más de 2 millones de libras esterlinas y emplea a 70 personas.

Tregothnan, sede de la familia del vizconde de Falmouth, en el suroeste de Inglaterra, está situado frente a las aguas profundas del estuario del río Fal, oculto en la profundidad de los bosques de Cornualles entre Truro y Falmouth. Es un paisaje cargado de historia. El actual vizconde remonta su vínculo con esas tierras a mediados del siglo XIV. Al parecer, aquí las cosas nunca cambian.

Pero la propiedad Tregothnan tiene un rasgo inconfundible: sus jardines. En los siglos XVIII y XIX, se trajeron a Gran Bretaña plantas procedentes de diversas regiones de su vasto imperio y las técnicas para cultivarlas se desarrollaron en los jardines amurallados y en los invernaderos de las casas de campo del país. Los jardines de Tregothnan, que se benefician de temperaturas más clementes que la mayoría de los demás y están situados en la vertiente sur de la soleada región de Cornualles, estaban destinados a la fama y a ser un vivero de innovación hortícola.

## NECESIDAD E INVENCIÓN

En los años noventa, el que entonces fuera el jardinero jefe y que ahora es el Director comercial de Tregothnan, Jonathon Jones, que se enfrentaba al problema de mantener el original arboreto de Tregothnan y sus jardines, tuvo una idea que no solo ha transformado el destino de Evelyn Arthur Boscawen, heredero de la propiedad, sino también ha alterado nuestra percepción de la bebida más emblemática de Inglaterra: el té.

“Éramos conscientes de que había que hacer algo nuevo para tratar de mantener y desarrollar las 40 hectáreas de jardines botánicos de Tregothnan”, dijo Jonathon. “La típica solución hubiera sido abrir los jardines al público, pero eso habría alterado su carácter único. En vez de ello, optamos por una solución autóctona”.

Las plantas de té (*Camellia sinensis*) ya se cultivaban a pequeña escala en la propiedad. La idea de Jonathon era más ambiciosa. ¿Podría el microclima cálido, húmedo, libre de heladas del valle del Fal albergar la única plantación comercial de té del Reino Unido? A los buenos jardineros les gusta experimentar y solo había una manera de averiguar si funcionaría. El riesgo valió la pena.



Foto: Tregothnan.co.uk

La primera marca comunitaria de Tregothnan se registró en 2005. Según Jonathon Jones, Director comercial de Tregothnan, en Cornualles, el futuro del té exigirá la redefinición de la marca, la reconexión con la experiencia de beber té y la capacidad de cautivar la imaginación del público.

“Las primeras plantas de té se plantaron en 1998”, dijo Jonathon. “En 2005, el año en que se registró la primera marca comunitaria de Tregothnan, la plantas habían llegado a maduración y empezamos a cosechar, comercializar y vender el té autóctono de Tregothnan. Ahora plantamos alrededor de 6.000 plantas por año”.

### DESARROLLO DE LA MARCA

“La marca Tregothnan se desarrolló como respuesta al problema urgente de salvaguardar nuestros singulares jardines”, explicó Jonathon. “El año pasado produjimos 10 toneladas de té por un valor superior a 2 millones de libras esterlinas. La propiedad emplea a más de 70 personas y estamos ampliando nuestros horizontes”.

Por lo general, las exportaciones británicas a la pujante economía china se asocian con tecnología, materias primas, servicios informáticos y financieros. Jonathon Jones y su equipo en Tregothnan han añadido el té a la lista. La demanda del té de Cornualles ha crecido también en la India. En agosto de 2014, el Alto Comisionado de la India asistió a una ceremonia en Tregothnan en la que plantó una planta de té. Tregothnan suministra té inglés a los supermercados y las empresas de restauración en todo el Reino Unido. Su único argumento de venta es el ser un producto cultivado localmente, en el jardín secreto. El atractivo de este té de alta calidad se sustenta en una marca y una historia que los aficionados al té no pueden resistir. Y el renacimiento de Tregothnan no solo se debe al té: las flores, la miel y otros productos de la propiedad se están produciendo para el Reino Unido y los mercados internacionales.

Jonathon estima que la cifra de ventas del té de Tregothnan podría multiplicarse por diez, y añade que el éxito del té de Tregothnan ha puesto en evidencia un nuevo y más importante desafío: consciente de que la fiebre del café se apoderado de los centros urbanos, Jonathan está convencido de que el futuro del té pasará por la redefinición de la marca, la reconexión con la experiencia de beber té y la capacidad de cautivar la imaginación del público. Por ello ha decidido apostar por el té británico, estilo Tregothnan, como un producto nuevo, fresco y con un potencial prácticamente infinito.

### VENTAS DE TÉ

En el Reino Unido se bebe la asombrosa cifra de 165 millones de tazas de té por día. Para los cultivadores de té de Tregothnan el desafío es claro: el té como producto debe evolucionar y adaptarse a los nuevos tiempos. Cada vez más, los consumidores jóvenes piensan que está “de moda” beber té. Jonathon está decidido a reforzar esa tendencia. Su espíritu pionero, respaldado por una sólida experiencia de jardinería y una visión del potencial de la experiencia de beber té en el futuro han demostrado ser factores clave del éxito de la nueva infusión de Tregothnan.

“Creo que nunca antes habíamos sentido tanta confianza en el futuro. El potencial de exportación nunca ha sido mayor”, señaló Jonathon. “El té de Cornualles es la fabulosa bebida por descubrir. Estamos orgullosos de ser los únicos productores que cultivan té en el Reino Unido. Finalmente, una de las mayores instituciones británicas ha encontrado su hogar en suelo británico”.

# Perspectiva ascendente: *LEAN* se traduce en un mejor servicio al cliente

Por **Sylvain Laporte**, Consejero delegado de la Oficina  
Canadiense de Propiedad Intelectual



Sylvain Laporte, Director Ejecutivo de la Oficina  
Canadiense de Propiedad Intelectual.

El cliente siempre tiene la razón. Le client n'a jamais tort.  
Der Kunde ist König.

En todos los idiomas y en todos los países, ese lema ha sido por mucho tiempo la piedra angular del sector de los servicios, para el que la satisfacción del cliente puede ser el factor determinante del éxito o el fracaso de una empresa.

En los últimos años, convencidos de la pertinencia de ese enunciado del sector privado, los gobiernos de varios países han venido aplicando a la prestación de servicios un enfoque orientado al cliente. En la Oficina Canadiense de Propiedad Intelectual (CIPO) hemos hecho lo mismo. Sabemos que los clientes que recurren a nuestros servicios quieren resultados óptimos. Nos dimos cuenta de que para lograrlo era necesario revisar minuciosamente las prácticas que aplicamos, encontrar la manera de mejorarlas y suprimir actividades que no aportaban valor. No era tarea fácil. Así fue como decidimos utilizar la metodología *LEAN* [que se traduce como

ágil o simplificado] y estamos muy satisfechos de sus resultados preliminares.

En apenas 24 meses, hemos potenciado las competencias internas, ensayado varios prototipos e implantado una cultura centrada en el cliente que seguirá propiciando el proceso de transformación. Con la implantación de *LEAN* en nuestra Organización hemos logrado:

- reducir de 7 a 2 días el tiempo dedicado a parte del proceso de registro de marcas;
- recortar de 400 a 24 el número de horas dedicadas a las solicitudes de patente (actividades de clasificación, validación y escaneado de las solicitudes entrantes);
- mejorar el control de calidad, ya que ahora se verifica el 100% de los elementos, frente al 50% anteriormente;
- reducir de 13 a 3 días el plazo de envío del informe de examen de la patente (el tiempo que toma hacerlo llegar al cliente); y
- agilizar el proceso de examen de las patentes, nivelando así la carga de trabajo.

## ENTONCES, ¿QUÉ ES LEAN?

En pocas palabras, *LEAN* es un método que, partiendo desde la base, permite a una organización mejorar constantemente los plazos y la calidad de sus actividades, abaratando al mismo tiempo los costos. Con la mira siempre puesta en el cliente, *LEAN* se basa en el supuesto de que el personal de atención al cliente será el catalizador del cambio. Los empleados intervienen directamente en el intercambio de ideas sobre la manera de aportar valor para los clientes, desde el inicio hasta el final de los distintos procesos.

Ese es el concepto fundamental de *LEAN*, que es un método de gestión creado originalmente para la industria manufacturera y que se aplica ahora en un gran número de sectores de actividad y los gobiernos.

## ¿QUÉ VENTAJAS OFRECE LA ADOPCIÓN DE LEAN?

Cuando examinamos por primera vez el concepto de LEAN, nos enfrentamos a la habitual mezcla de temor e incertidumbre que se asocia a todo cambio organizativo. Nos preguntábamos: ¿Es sostenible? ¿Cuánto tiempo y esfuerzo tendremos que invertir?

La aplicación de LEAN exige disciplina, flexibilidad, tenacidad y, sobre todo, la voluntad de mejorar. Así pues, sabíamos que LEAN era fundamental para:

- reforzar la capacidad de los empleados de la CIPO para mejorar la eficacia de su trabajo;
- reducir los plazos del servicio a los clientes, eliminando las redundancias en los procesos de trabajo;
- permitirnos responder con mayor rapidez a los clientes, mejorando al mismo tiempo la calidad y la relación costo/eficacia; y
- crear una cultura de mejora constante que aliente a todos los empleados a reflexionar constantemente sobre la mejor manera de hacer su trabajo.

Es fácil perder de vista al cliente. El método LEAN nos recuerda que hay que volver a colocar el servicio al cliente en el centro de nuestro trabajo.

## SENTAR LOS CIMIENTOS

Consciente de la necesidad de mejorar la eficacia operativa, la CIPO puso en marcha hace algunos años un programa de educación sobre LEAN para implicar a los empleados y formarlos para ser agentes de LEAN. Si bien esto exige una inversión en los empleados, los resultados merecen la pena, ya que el método los incita a proponer mejoras para la organización. Las personas que participan en el programa pueden obtener una certificación reconocida por el sector, que incluye distintos niveles de progresión. Mediante el desarrollo de competencias internas, en el futuro será nuestro propio personal el que impulse los cambios.

Si bien al principio algunos empleados manifestaron dudas con respecto al método LEAN, las ventajas de “tener voz y voto” acabaron por convencerlos. La participación sigue creciendo en toda la organización.

## APROVECHAR EL ÉXITO

Dado que la filosofía de LEAN se basa en el postulado de que son los empleados (y no la dirección) los que impulsan el cambio, la moral del personal ha mejorado. Hemos recibido comentarios muy positivos de toda la organización y hemos constatado un cambio positivo en la percepción de los empleados, que se implican más y tienen una mejor comprensión de los procesos en los que trabajan diariamente.

Nuestro primer grupo de agentes LEAN y sus equipos han logrado alcanzar mejoras de productividad increíbles, reducir los tiempos de tramitación y mejorar la calidad. Contamos actualmente con 28 agentes LEAN que trabajan con los equipos de atención al cliente en todos los sectores.

## PRÓXIMAS ETAPAS

El objetivo final que nos hemos fijado es agilizar la totalidad de los procesos de la organización valiéndonos de LEAN. Gracias a los resultados positivos y los rápidos avances logrados, LEAN está pasando a formar parte integrante de la cultura de la CIPO. Hemos constatado que el enfoque ascendente permite a los empleados influir en las tareas que realizan y en la manera en que las realizan. Esto, a su vez, los animará a superarse y a prestar mejores servicios a los clientes.

Mejorar las actividades de una organización nunca es fácil. Está claro que el proceso no ha estado exento de dificultades. Pero gracias a nuestra resolución y compromiso –la convicción de que todo se puede mejorar y no hay nada que no sea perfectible– estamos obteniendo mejoras concretas en la eficacia y la calidad general del servicio que prestamos a los clientes, así como en la moral de los empleados.

De modo que sí, el cliente siempre tiene la razón. Aunque a veces los funcionarios públicos también hacemos las cosas bien.

Para obtener más información sobre el proceso LEAN, visite el sitio [www.lean.org/](http://www.lean.org/).



En un principio, algunos empleados de la CIPO manifestaron dudas con respecto al método LEAN, que se basa en el postulado de que son los empleados (y no la dirección) los que impulsan el cambio, pero las ventajas de “tener voz y voto” acabaron por convencerlos. La moral ha mejorado, la participación no deja de crecer y el rendimiento de los servicios al cliente sigue mejorando.



Para más información, visite el sitio Web  
de la **OMPI** en **[www.wipo.int](http://www.wipo.int)**

Organización Mundial  
de la Propiedad Intelectual  
34, chemin des Colombettes  
P.O. Box 18  
CH-1211 Ginebra 20  
Suiza

Teléfono: +4122 338 91 11  
Fax: +4122 733 54 28

**OMPI—Revista** es una publicación bimestral gratuita de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), Ginebra (Suiza). Su propósito es contribuir a que el público tenga una mayor comprensión de la propiedad intelectual y de la labor que realiza la OMPI. No se trata, sin embargo, de un documento oficial de la Organización. Las opiniones expresadas en los artículos y en las cartas que nos envían los colaboradores externos no reflejan necesariamente las de la OMPI.

Por toda observación o pregunta, diríjase a la Redacción en la dirección [WipoMagazine@wipo.int](mailto:WipoMagazine@wipo.int).

Para solicitar una versión en papel de la Revista de la OMPI, diríjase a [publications.mail@wipo.int](mailto:publications.mail@wipo.int).

© 2015, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Todos los derechos reservados. Los artículos de la *Revista* pueden ser reproducidos con fines docentes. Sin embargo, no se podrá reproducir parte alguna con fines comerciales sin la previa autorización por escrito de la División de Comunicaciones de la OMPI.