

Impactos de los acuerdos comerciales internacionales adoptados por el Estado peruano en el cumplimiento y promoción de los derechos humanos en el Perú



Impactos de los acuerdos comerciales internacionales adoptados por el Estado peruano en el cumplimiento y promoción de los derechos humanos en el Perú

Autor:

Enrique Fernández Maldonado

Revisión:

Ana Romero, RedGE

Javier Llamaza, RedGE-AIS

Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE:

Acción Internacional para la Salud – AIS, Asociación Pro Derechos Humanos – Aproveh, Centro de Derechos y Desarrollo – CEDAL, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO, Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES, Convención Nacional del Agro Peruano – CONVEAGRO, Derecho, Ambiente y Recursos Naturales – DAR, CooperAcción, Grupo Propuesta Ciudadana – GPC.

Jr. Río de Janeiro N° 373 – Jesús María, Lima – Perú

Teléfonos: (511) 461 2223 / 461 3864

redge@redge.org.pe

www.redge.org.pe

CooperAcción

Jr. Río de Janeiro N° 373 – Jesús María, Lima – Perú

Teléfonos: (511) 461 2223 / 461 3864

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2016-00702

Publicación electrónica:

Enero 2016

Diseño, diagramación e impresión:

Neva Studio S. A.C.

Calle Tomas Ramsey 762, Lima 17, Perú



LICENCIA CREATIVE COMMONS

Algunos derechos reservados

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra bajo las condiciones siguientes:

- Debe reconocer los créditos de la obra.
- No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
- Debe ser usada solo para propósitos no comerciales.

Índice

Resumen

3

1.

Acuerdos comerciales internacionales firmados por el Perú en las últimas dos décadas (1995-2014)

3

2.

Impactos del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EE.UU (TLC Perú-EE.UU.) con respecto a los derechos humanos sociales, económicos, culturales, políticos y civiles en el Perú

3

2.1. En términos económicos: balanza comercial y crecimiento

6

2.2. El establecimiento de reglas estrictas en materia de propiedad intelectual que afectan el acceso a medicamentos genéricos, y por tanto el derecho a la salud

7

2.3. Impacto de la protección de las inversiones y las denuncias judiciales de las empresas transnacionales contra el Estado peruano

12

2.4. La reducción de aranceles en las importaciones agrícolas, al acceso a los mercados locales y al derecho humano a la alimentación de los pequeños agricultores

15

2.5. Impacto de las leyes de protección de semillas en el derecho a la alimentación y el desarrollo de la pequeña agricultura

16

3.

Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea: Impactos en materia de Derechos Humanos (los visibles y esperados) en Perú

18

3.1 Impactos producidos o previsibles

19

3.2 Sectores especialmente sensibles

20

3.3. Instrumentos y mecanismos del TLC Colombia/Perú-UE para preservar los Derechos Humanos. ¿Cómo funcionan y qué experiencia tiene la sociedad civil peruana respecto de la eficiencia y efectividad de los mismos?

22

3.4. Recomendaciones de la sociedad civil peruana a la Representación Parlamentaria de la Unión Europea respecto de las implicancias del comercio Unión Europea-Perú en materia de Derechos Humanos

24

Impactos de los acuerdos comerciales internacionales adoptados por el Estado peruano en el cumplimiento y promoción de los derechos humanos en el Perú

Resumen

Este documento contiene un breve análisis sobre las características e impactos de los acuerdos y tratados de libre comercio firmados por el Perú en los últimos años; particularmente, de los casos del Acuerdo Comercial con Estados Unidos (en adelante TLC Perú-EE.UU.) y el Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea (en adelante TLC Colombia/Perú-UE). El documento finaliza con una serie de recomendaciones propuestas por organizaciones no gubernamentales y especialistas peruanos, orientadas a la implementación de políticas públicas y medidas administrativas que permitan, por un lado, reducir el margen de vulnerabilidad interna frente a los TLC firmados con economías más desarrolladas, así como potenciar las capacidades institucionales y productivas internas para capitalizar las oportunidades generadas en estos acuerdos; especialmente las vinculadas con el ejercicio y respeto de los derechos humanos de los sectores involucrados. Una mirada general a lo expuesto nos señala que la firma de estos acuerdos comerciales por el Estado peruano ha generado los siguientes efectos: 1) beneficios desiguales entre los sectores involucrados, beneficiando a los exportadores e importadores, en perjuicio de la producción local orientada al mercado interno; 2) encarecimiento del acceso a medicamentos producto de la protección de la propiedad intelectual; 3) una mejora institucional en sectores claves (trabajo, medio ambiente), pero sin una agenda de fortalecimiento interno que permita capitalizar estos avances; 4) escenarios de conflictividad socio ambiental en empresas extractivas beneficiadas con los TLC; 5) deterioro de la soberanía estatal frente a demandas privadas ante tribunales arbitrales internacionales; entre otras. La información presentada ha sido recogida de investigaciones y reportes elaborados por instituciones peruanas agrupadas en torno a la Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGE)¹, y de otras fuentes bibliográficas y oficiales disponibles en internet.

1.

Acuerdos comerciales internacionales firmados por el Perú en las últimas dos décadas (1995-2014)

Actualmente, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)², el Perú cuenta con diecisiete (17) acuerdos comerciales o tratados de libre comercio (TLC) vigentes y seis (6) procesos de negociación en marcha o en proceso de ratificación, tal como consta en el Cuadro N° 1. El primero se firmó en 2006 y fue el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú-EE.UU., que marcó el inicio de una imparable política comercial que incluyó una nueva normatividad en diferentes materias como servicios, propiedad intelectual, inversiones, entre otros.

1 Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGE). <http://www.redge.org.pe/>

2 MINCETUR. (<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>)

Cuadro N°1. Tratados y Acuerdos de Libre Comercio, vigentes y negociación, suscritos por el Estado Peruano

Estado	Tipo de Acuerdo y país / Año de entrada en vigencia	
Vigentes	Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos	2009
	Tratado de Libre comercio con Canadá	2009
	Acuerdo de Libre Comercio de Singapur	2009
	Tratado de Libre Comercio con China	2010
	Acuerdo de Complementación Económica N° 8 con México	2012
	Acuerdo de Complementación Económica N° 38 con Chile (ampliado)	2009
	Acuerdo de Complementación Económica con Cuba N° 50	2001
	Acuerdo de Complementación Económica N° 58 con MERCOSUR	2006
	Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	1969
	Tratado Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)	2011
	Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea	2011
	Protocolo de Cosecha Temprana con Tailandia	2011
	Acuerdo de Asociación Económica con Japón	2012
	Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial con Venezuela	2013
	Acuerdo de Libre Comercio con Panamá	2012
	Acuerdo de Libre Comercio con Costa Rica	2013
Acuerdo Comercial con la Unión Europea	2013	
Por entrar en vigencia	Guatemala	2011
	Alianza del Pacífico	2012
	Honduras	2015
En negociaciones desde (*)	Programa DOHA para el Desarrollo	2011
	Acuerdo de Asociación Trans Pacífico (TPP) (cierre de negociaciones el 05/10/2015, está a la espera de la ratificación)	2011
	El Salvador	2010
	TISA	2013

Elaboración propia

Fuente. MERCOSUR. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

¿En qué puntos coinciden y en qué puntos se diferencian el TLC del Perú con los EE.UU. y el TLC con la Unión Europea (UE)? Según Julio Gamero (2015:76), los acuerdos comerciales suscritos por Perú y que actualmente se encuentran vigentes, abordan un conjunto de disposiciones que, no obstante la diversidad de temas, presentan algunas tendencias predominantes. Entre las principales están: el tratamiento arancelario preferencial; la cooperación aduanera; el régimen de origen; el acceso a mercados; las medidas sanitarias, zoonosanitarias y fitosanitarias; la promoción y defensa comercial; la solución de controversias; la protección y trato nacional a las inversiones; las políticas de competencia; la administración del acuerdo, entre otros. Algunas dimensiones consideradas claves para el ejercicio de los derechos humanos –capítulos laborales por ejemplo–son consideradas en apenas seis (6) de los diecisiete (17) acuerdos comerciales; esto es, menos de la mitad de los vigentes³.

3 GAMERO, Julio. "Avances y retrocesos en material laboral a cinco años del TLC entre Perú y EE.UU". En ALARCO, Germán, Bedoya, Gamero y Llamaza (autores). A cinco años del TLC con Estados Unidos: ¿Quién va ganando? RedGE. Lima, 2015.

En cuanto a las diferencias, una primera tiene que ver con la estructura de los acuerdos comerciales y su orientación. En el caso del TLC Perú-EEUU, el énfasis estuvo puesto en los capítulos de protección de inversiones y liberalización arancelaria, orientados a establecer amplias prerrogativas a la inversión privada frente a la regulación estatal. A diferencia de este modelo, el TLC Colombia/Perú-UE guarda relación con el modelo de integración internacional incorporado por la Comunidad Europea en los acuerdos de asociación suscritos con otros países por fuera de la comunidad, los cuales suponen la convergencia de tres dimensiones (política, comercial y cooperación). Esto conlleva, en el caso del TLC firmado con los países andinos, el reconocimiento de una institucionalidad mínima –contenida en un capítulo específico de Desarrollo Sostenible– que funciona, por un lado, como un instrumento de cooperación de la Unión Europea en su relación con sus socios comerciales; mientras que por otro lado incluye mecanismos de diálogo con actores de sociedad civil de los países parte, lo que permite cierto nivel de seguimiento ciudadano sobre el cumplimiento de los acuerdos. Finalmente, una tercera diferencia con el TLC Perú-EE.UU., es que el TLC Colombia/Perú-UE pone un énfasis especial a la cuestión ambiental, que puede explicarse por el mayor interés de este bloque comercial respecto de los problemas derivados del cambio climático.

2.

Impactos del Acuerdo de Promoción Comercial Perú–EE.UU (TLC Perú-EE.UU.) con respecto a los derechos humanos sociales, económicos, culturales, políticos y civiles en el Perú

El TLC Perú-EE.UU se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006, y entró en vigencia en febrero de 2009. Este acuerdo contempla los siguientes capítulos: trato nacional y acceso a mercados; textiles y vestido; reglas de origen; administración aduanera y facilitación del comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; defensa comercial, contratación pública, inversión; comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros; políticas de competencia; telecomunicaciones, comercio electrónico; derechos de propiedad intelectual, laboral, medio ambiente; transparencia; fortalecimiento de capacidades comerciales; solución de controversias.

Según informa el MINCETUR, EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos peruanos; particularmente para los minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos⁴.

Respecto del impacto generado por este TLC, recién se están planteando los primeros balances relacionados con algunas de sus varias dimensiones, a cinco años de entrada en vigencia. En ese sentido, consideramos necesario que desde el Estado se realicen investigaciones y monitoreos periódicos en torno a los impactos generados por la apertura comercial, a fin de identificar los sectores o rubros que se benefician o perjudican de los mismos, para incorporar cambios a partir de las lecciones aprendidas. A continuación damos cuenta de los impactos calculados por un grupo de especialistas, en una serie de dimensiones consideradas sensibles para el ejercicio pleno de los derechos humanos de los peruanos.

4 MINCETUR. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

2.1. En términos económicos: balanza comercial y crecimiento

De acuerdo al análisis de German Alarco (2015), el TLC Perú-EE.UU. tuvo por efecto:

- ▶ *Balanza comercial deficitaria.* En términos generales, el TLC con EE.UU. nos muestra una balanza comercial negativa. Previa a su entrada en vigencia, las exportaciones de Perú a EE.UU. (en millones de US\$ corrientes) crecían en un promedio anual de 9.9%. A partir de la entrada en vigencia del TLC, la tasa de crecimiento fue de 12.7%, superior a la del periodo previo. Sin embargo, las exportaciones de EE.UU. a Perú crecieron en una proporción mayor a las exportaciones de Perú a EE.UU.; tanto en términos nominales como reales. Así, en el periodo 2009-2012 creció la proporción de importaciones norteamericanas de manufactura de bajo contenido tecnológico (de 19.5% a 32.1%), mientras que las importaciones de manufactura de mediana y alta tecnología redujeron su aportación del 62.7% al 53.9%. Esto explica que la balanza comercial con EE.UU. sea negativa, con una tendencia al desequilibrio comercial que viene del 2007 y que se profundizó en los últimos años.
- ▶ *Asimetría en los términos de intercambio.* Tampoco ha mejorado la canasta de productos exportados por el Perú. Nuestras principales exportaciones siguen siendo materias primas y manufacturas basadas en materias primas; a lo que se suman en el periodo 2009-2013, exportaciones de uvas, alcachofas, espárragos y café. Las manufacturas con bajo o mediano contenido tecnológico son reducidas. Desde la entrada en vigencia del TLC Perú -EE.UU., se incrementó la participación de productos del sector agropecuario y alimentos; y de los minerales y combustibles. Se redujo la participación de los minerales no metálicos y de industrias metálicas básicas, de químicos y plásticos. Asimismo, la maquinaria y equipo eléctrico y electrónico y equipo de transporte muestran una participación reducida.
- ▶ *La mayor parte de las exportaciones de Perú hacia EE.UU. corresponde a materias primas, manufacturas basadas en recursos naturales y de baja tecnología.* Si se suman estos conceptos (más otro tipo de manufacturas, como el oro) representan el 98.5% de las exportaciones el año 2009) y el 98.4% en el 2011. Las exportaciones de manufacturas de mediana tecnología fueron el 2012 equivalentes a 1.1% del total exportado; y las de alta tecnología equivalentes al 0.5%. La participación de los bienes de capital y de material de construcción es marginal aunque ligeramente creciente.
- ▶ *Por el contrario, las principales exportaciones de EE.UU. hacia el Perú están compuestas por productos con alto valor agregado: maquinaria y equipo, equipo eléctrico y electrónico y equipo de transporte; seguido por los combustibles en una medida creciente, lo que agrava el desequilibrio energético del país.*
- ▶ *Participación marginal de nuestras exportaciones en el mercado norteamericano.* Las importaciones provenientes de los EE.UU. hacia el Perú, si bien muestra una tendencia decreciente (pasaron de 30% a fines del siglo pasado, a 13% en el 2011), sigue siendo un proporción importante. Por el contrario, la participación de las exportaciones peruanas al mercado norteamericano, si bien crecieron de 0.2% a 0.6% entre la década de los noventa y la actualidad, siguen siendo marginales.
- ▶ *Concentración de las exportaciones e importaciones en pocos rubros.* La entrada en vigencia del TLC Perú-EE.UU. no ha implicado el surgimiento y consolidación de nuevos

productos de exportación de mayor procesamiento o contenido tecnológico. En base a un análisis (con cifras de SUNAT) de los veinte (20) principales productos de exportación e importación de Perú hacia EE.UU., se encuentra una alta concentración (75%) del total del valor de las exportaciones. Lo mismo sucede con el caso de las importaciones: aunque en menor escala, se percibe una tendencia creciente a la concentración (antes del TLC ésta era de 38%, mientras que el 2013 se incrementó a 53%). Estos niveles de concentración dan cuenta de una integración económica intensiva pero no extensiva. Solo una fracción de nuevos productos accede a nuevos mercados. Entre los años 2000 y 2008 el Perú exportaba a EE.UU. principalmente cobre, oro, camisetas de algodón, estaño, artículos de joyería, camisas de punto y plata, zinc, aceites de petróleo (o crudo) y manufacturas de vidrio. Desde la entrada en vigencia del TLC –del 2009 al 2013– se incorporaron nuevos productos a la oferta exportadora: espárrago frescos y refrigerados, uvas y café; alcachofas y molibdeno.

2.2. El establecimiento de reglas estrictas en materia de propiedad intelectual que afectan el acceso a medicamentos genéricos, y por tanto el derecho a la salud⁵

La incorporación de capítulos de propiedad intelectual en los acuerdos comerciales firmados por el Perú solo se encuentra en el TLC con EE.UU. y con la UE y representa actualmente la principal controversia y punto de conflicto para la ratificación del Acuerdo Trans Pacífico (TPP por sus siglas en inglés) -cuyas negociaciones se cerraron el 05 de octubre de 2015-. Como señalan diversas organizaciones y especialistas, en términos generales el TLC Perú-EE.UU. conlleva un conjunto de problemas y riesgos que afectan negativamente la capacidad del Estado para garantizar la salud pública, y a los y las pacientes en su condición de consumidores. Por un lado, el TLC Perú-EE.UU. ofrecía mejorar el acceso de los pacientes a las medicinas importadas de ese país, que cuenta con una industria importante en el ramo. Sin embargo, si bien el TLC estableció la eliminación gradual de los aranceles a la importación de los medicamentos norteamericanos (equivalente al 9% del valor, que trasladado al precio final suponía una rebaja aproximada de 8.26% sobre el valor final de la medicina), monitoreos realizados entre los años 2009 y 2010 revelan que los medicamentos exonerados de aranceles no bajaron sus precios, como lo muestran diversas compras realizadas por el sector público. Pero además, por la cláusula de nación más favorecida, las exoneraciones no solo se aplica a los productos de EE.UU. sino a todos los productos importados, por esta cláusula no se puede discriminar en la implementación de las normas.

En el caso de las compras en el sector privado, tampoco se registra una reducción en los precios en la proporción esperada. En este sector incluso se han identificado casos en los que los precios de algunas medicinas han aumentado en lugar de bajar. Las empresas que importaron medicamentos, ampliaron su margen comercial, sin trasladar la disminución de los costos de internamiento al precio final del producto, priorizando los márgenes de ganancia por sobre la salud pública.

- *Monopolios de medicamentos.* En el marco del Acuerdo de Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC 1994), desde el 2000 (con la entrada en vigencia de la Decisión 486 de la Comunidad Andina, pero en 1996 entró en

⁵ Esta sección fue elaborada en base a la información disponible en LLAMOZA, Javier. "Análisis del impacto en el gasto público por la protección de datos de prueba u otros no divulgados en el marco del TLC con los Estados Unidos". En ALARCO, Germán, Bedoya, Gamero y Llamaza (autores). Op. Cit. También se revisó Alerta Urgente N° 2. Julio 2012.

vigencia la Ley de Propiedad Industrial - Decreto Legislativo N° 823, donde también se reconocía patente para medicamentos exceptuándose a aquellos medicamentos incluidos en la lista de medicamentos esenciales de la OMS) el Perú se obligó a otorgar patentes a productos y procedimientos por un periodo de 20 años (el ADPIC concedió un periodo de implementación de la protección a productos farmacéuticos hasta el 1° de enero del 2016, sin perjuicio de que los países lo pudieran hacer antes⁶). Esta situación confirió a los titulares de las patentes una posición de monopolio legal en el mercado, que se traduce en precios altos para los productos patentados. Se estima que cuando existe monopolio legal sobre el expendio de un medicamento, el precio puede llegar a ser veinte (20) veces mayor al precio surgido en un escenario de competencia⁷.

Cabe mencionar que en las negociaciones de ambos acuerdos, con EE.UU y con la UE se ha estos países y bloque de países, han pretendido que las propuestas se orienten a una ampliación de los monopolios; incluso la propuesta de la UE intentó que sus negociaciones vayan más allá de lo establecido en el ADPIC y en el TLC Perú-EE.UU. proponiendo mecanismos que ponían en riesgo el acceso a medicamentos esenciales.⁸ Y las mismas pretensiones se presentaron en las negociaciones del TPP.

- *Situación de los medicamentos que cuentan con protección de datos de prueba.* Este mecanismo entra en vigencia con el TLC Perú-EE.UU a través del El DL N° 1072 y su reglamento y obliga al gobierno peruano a brindar protección y garantizar el uso exclusivo de datos sobre seguridad y eficacia de nuevas entidades químicas (NEQ) de medicamentos. Esta protección y exclusividad se otorga normalmente por cinco (5) años. En esos casos, ninguna otra empresa que no sea el titular puede utilizar esos datos de prueba para solicitar el registro sanitario, bloqueando de esta manera el uso de dicha información para el registro de competidores (genéricos). La protección y uso exclusivo de datos de prueba no es una patente pero actúa como ella, creando nuevos monopolios, aún para medicamentos que ya son conocidos internacionalmente.

El número de nuevas entidades químicas de productos farmacéuticos que tuvieron protección hasta setiembre del 2014 fueron veintiocho (28); ocho (8) de las cuales vencieron, una (01) en el 2011, en el 2012, dos (02) en el 2013 y cuatro (04) en el 2014. En promedio, por año seis (6) nuevas entidades químicas gozan de protección de datos en tanto que dos (2) pierden dicha exclusividad, lo que significa que cuatro (4) permanezcan vigente por año. Si se hace una proyección para los próximos diez años, esperaríamos que sesenta (60) NEQ hayan sido protegidos (casi la mitad del número de NEQ protegidas en Colombia: 117 NEQ). La mayoría de productos farmacéuticos con protección de datos son indicados para el tratamiento de cáncer, seguido de la diabetes.

Tal como se menciona líneas arriba, la protección de datos de prueba solo se brindó a los medicamentos de síntesis química; es durante las negociaciones del TPP que Estados Unidos propone que este mecanismo sea también para medicamentos biológicos: 5 años

6 https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/art66_1_s.htm

7 En el periodo 1995-2010, el Perú otorgó 1,106 patentes de productos farmacéuticos. Se han examinado 49 patentes de medicamentos, de las cuales solo 1 es de una empresa peruana; las demás tiene como titulares a farmacéuticas extranjeras, 3 de las cuales concentran el 48% de las patentes otorgadas. Hay medicamentos a los que se le ha otorgado más de una patente –es el caso de la olanzapina (8) y de la zipasidona (5), ambos medicamentos utilizados para el tratamiento de la esquizofrenia; entre otros–.

8 Análisis de la propuesta de propiedad intelectual presentada por la UE en las negociaciones para el TLC. Ver en: <http://www.redge.org.pe/node/1215>

de exclusividad en el mercado desde la fecha en que el biológico fue aprobado por primera vez y, otras medidas para ofrecer un resultado comparable en el mercado (la exigencia de EEUU es de 8 años); Texto del TPP: QQE16.1.

- ▶ *Diferencial de precio cuando ingresa competidores al término de la protección de datos de prueba.* El reciente ingreso de un competidor al mercado (al término del periodo de vencimiento de la protección) nos indica que el precio puede reducirse en 47%, valor significativo considerando que dicho porcentaje se obtuvo en el primer año (2014). En comparación, en Colombia se obtuvo esa misma reducción en el tercer año de ingreso de competidores. Se espera que, en la medida que ingrese más competidores, esta reducción del precio se incremente; más aún si el precio del competidor es resultado de una compra pública donde existen factores que permiten mejores precios, por ejemplo, la economía de escala.
- ▶ *Sobre el impacto en el gasto público y en el fisco.* El impacto en el gasto público es de S/. 374.594,11 (\$ 129,170.38 USD); gasto realizado sobre productos farmacéuticos que no se encuentran incluidos en el PNUME y que es significativo a partir del 2014 (87%). Este gasto es reducido comparado con el gasto público incurrido por el sistema de salud de Colombia (gasto por reembolso) para una proyección del mismo periodo. En Colombia el sobregasto en diez años ascendió a \$43.8 millones USD⁹. En términos fiscales, el Gobierno ha dejado de percibir S/. 308,092 por efectos de exoneraciones de acuerdo a disposiciones del TLC.

⁹ De los 28 protegidos solo 6 fueron adquiridos por las entidades públicas por un valor de S/. 797.008; la mayoría de estos procesos fueron realizados durante el 2014 por un valor de S/. 697.862,76 (87%). Ocho productos fueron comercializados en el mercado privado y 14 que estuvieron protegidos no registran compras en las instituciones públicas ni precios en el mercado privado, probablemente se encuentren en proceso de importación o producción.

Impacto de los precios de los medicamentos en el costo de los tratamientos

Un estudio sobre el precio de los medicamentos para un conjunto de enfermedades críticas en el Perú, publicado en 2013, encuentra que por el alto precio de las medicinas, los costos de tratamiento son consecuentemente altos en la medida que los pacientes requieren varias dosis de acuerdo a los ciclos que se aplican. Esta situación se da a pesar de que gozan de exoneraciones tributarias que deberían mejorar su asequibilidad.

En el actual contexto, dadas las protecciones otorgadas a las patentes de los medicamentos y a la falta de una mejor regulación por parte del Estado, tenemos que el tratamiento público y privado de una serie de enfermedades de alto riesgo y complejidad, guarda diferencias sustantivas que afectan los niveles de accesibilidad de los pacientes.

Señalamos acá el caso de dos tipos de enfermedad que presentan diferentes costos dependiendo del ofertante del tratamiento.

- ▶ Cáncer de pulmón: los costos del tratamiento más económicos (cisplatino + etopósido) pueden costar desde S/.763.92 en el sector público; hasta S/. 5, 234.98 en el sector privado. La diferencia en el costo de tratamiento puede llegar a ser siete veces entre uno y otro sector. En el caso de los tratamientos más costosos, la diferencia puede llegar a ser de 9 veces (sector público: S/ 4,992.13 versus sector privado S/. 43,372.40).
- ▶ Cáncer de mama: Existen dos tipos de tratamiento: con productos biológicos y sin estos productos.

En el segundo caso, el tratamiento más barato (Docetaxel + Ciclofosfamida) cuesta para el sector público S/. 433.49, versus el sector privado S/. 25,236.00 (50 veces más).

Con productos biológicos, el tratamiento más caro (Docetaxel + Doxorrubicina + Ciclofosfamida) cuesta en el sector público S/. 20,476, versus el sector privado donde puede llegar a costar S/.112,682.00 (4.5 veces más).En este tipo de tratamiento, el costo de dicho producto representa el 83.5% del total del costo de tratamiento en el sector público; y en el sector privado entre 63.79% y 85.32 %. Esto revela el alto costo de los tratamientos que incluyen biológicos, a pesar que desde el 2001, estos productos y/o los insumos para elaborarlos no pagan aranceles de importación ni IGV.

Tratamiento del VIH y SIDA

En el caso de esta enfermedad, el tratamiento consiste en la combinación de tres medicamentos que tienen el efecto de detener la replicación del virus. Los precios de los medicamentos antirretrovirales han ido bajando por la competencia de genéricos, particularmente para el tratamiento de primera línea que se utiliza generalmente (AZT+3TC+EFV), pero que probablemente sea reemplazado por otro con la consecuente variación de costos. Nuevos esquemas se han ido imponiendo y es probable que en el futuro aumenten los costos de los tratamientos (aún de primera línea) por la posición monopólica que existe para algunos medicamentos.

De acuerdo a este estudio, los costos de tratamiento anuales para el VIH tanto en el tratamiento de primera línea como en el rescate 1, son relativamente bajos (S/.698.00 y S/.1087.00). Pero cuando se introduce el atazanavir para administrar un esquema de rescate 2 el costo de tratamiento se dispara 16 veces llegando a costar S/. 17,989.00 por paciente año (casi 7 mil dólares).

Fuente: RedGE y AIS. **Precios de Medicamentos y Costos de Tratamientos (cáncer, diabetes, VIH, TB, lupus, hemofilia).** Lima, junio 2013¹⁰.

A nivel de la política sectorial, en el 2001 y 2005 el Gobierno peruano aprobó Decretos Supremos que exoneran de aranceles a la importación e Impuesto General a las Ventas (IGV) para los medicamentos utilizados en el tratamiento del Virus de Inmunodeficiencia Humana (VIH), la diabetes y el cáncer, bajo el argumento de facilitar su acceso a los pacientes. Estas exoneraciones resultaron en un incremento del margen comercial de 48% a 66% en promedio; es decir, beneficiaron a las empresas y no a los pacientes. El MINSA creó una Comisión incluyendo a DIGEMID e INDECOPI para el monitoreo de precios de los medicamentos oncológicos. No se conoce las actividades que ha desarrollado dicha Comisión¹¹.

TPP pone en riesgo la salud: Nuevas reglas de propiedad intelectual amenazan el acceso a medicamentos

Particular peligro se evidencia en el capítulo de Propiedad Intelectual de las recientes negociaciones cerradas del TPP. En lo que se refiere a salud pública y acceso a medicamentos, los EE.UU. propone mecanismos que fortalecen monopolios en el mercado farmacéutico, lo que encarecería los precios de los medicamentos; tanto los adquiridos por el sector público como por consumidores privados. Los riesgos contenidos en este Acuerdo comercial transnacional en materia de derecho a la salud de los peruanos, son:

- ▶ Ampliación de monopolios a través ampliación de las patentes por demoras injustificadas
- ▶ Otorgamiento de hasta 8 años de datos de prueba a medicamentos biológicos, lo que no existe en ningún acuerdo comercial anterior.

10 Disponible en: <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/Precios%20de%20medicamentos%20y%20costos%20de%20tratamientos%202013.pdf>

11 RED GE. Acceso a medicamentos. Política comercial y tributaria no beneficia a pacientes y crea monopolios. Alerta Urgente N° 6. Octubre, 2011.

http://www.redge.org.pe/sites/default/files/alerta_urgente_06_medicamentos%20FINAL.pdf

2.3. Impacto de la protección de las inversiones y las denuncias judiciales de las empresas transnacionales contra el Estado peruano¹²

La política de inversiones privadas –vigente en el Perú desde hace más de dos décadas– se basa fundamentalmente en la promoción y protección de la inversión y del inversionista, especialmente extranjero. Para ello, los últimos gobiernos adoptaron un marco jurídico especial de promoción y protección de inversiones, el mismo que se encuentra expresado en la Constitución Política (1993), en diversas normas de derecho interno y en una serie de convenios de estabilidad jurídica (CEJ), tratados bilaterales de protección de inversiones (TBI) y acuerdos o tratados de libre comercio (TLC) y de doble tributación firmados por el Perú. En el caso de los TLC, el “valor agregado” respecto de otros instrumentos de promoción de las inversiones, radica en su vigencia que es a plazo indeterminado; a diferencia de los TBI, cuyo plazo de vigencia suele ser de una década luego de los cuales deben ser renovados.

Según la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Perú ha suscrito treinta tres (33) tratados bilaterales de inversión y veinticinco (25) acuerdos que contienen capítulos de inversión; entre estos, varios TLC (EE.UU., UE, Chile, Canadá, Singapur, Alianza del Pacífico, China, etc.). A este listado de acuerdos de protección y promoción de inversiones deben sumarse las negociaciones abiertas o acuerdos por ratificarse (Trans Pacific Partnership, TLC con Turquía, etc.), o los acuerdos que están por entrar en vigencia.

En todo este marco jurídico creado para promover y proteger la inversión, especialmente extranjera. Para ello se incluyeron una serie de derechos y libertades a los inversionistas extranjeros que fortalecieron su capacidad de dominio sobre los mercados y en su relación con la competencia de origen local, incluida su relación con el Estado. Entre los principales están: 1) trato no discriminatorio; 2) acceso sin restricción a la mayoría de sectores económicos; 3) libre transferencia de capitales; 4) garantía a la propiedad privada; 5) libertad para remesar utilidades; y 5) el acceso a mecanismos internacionales de solución de controversias como el CIADI.

En el caso del TLC con EE.UU, se establecen un conjunto de ventajas para los inversionistas privados, relacionadas con el trato nacional, el trato de nación más favorecida, la no imposición de requisitos de desempeño, entre otros. Además, se establecen procedimientos y reglas para la solución de controversias ante el CIADI, el CNUDMI¹³ o cualquier otra institución de arbitraje internacional.

¿Cómo ha impactado esta política de inversiones en los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el Perú? Según datos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), los flujos de IED crecieron a una tasa promedio del 30% en el periodo 2004-2012. Sin embargo, a partir del 2013 se presentaría una tendencia a la baja estimada para los dos siguientes años, de manera análoga al periodo 1997-2003, periodo de crecimiento bajo producto de la crisis económica internacional. Esto significa que los flujos de inversión tienen una mayor relación con el contexto externo que con el carácter de las políticas de inversiones. Es decir, el flujo de inversiones dependería en mayor medida de las condiciones internacionales y en menor medida de las ventajas otorgadas por un marco legal como los mecanismos de resolución de controversias. Actualmente, el 40%

12 BEDOYA, Carlos. "Impacto de la protección de inversiones en los TLC y el mecanismo inversionista-Estado". En *A cinco años del TLC con Estados Unidos: ¿quién va ganando?* RedGE, Lima, 2015.

13 Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)

de la IED en el Perú está dirigida a los sectores de minería, energía e hidrocarburos, de especial sensibilidad a los precios internacionales.

¿Cuántos procesos tiene el Perú concluidos en el CIADI; cuál es el resultado de los mismos; y cuántos casos están pendientes? Los casos del Perú en el CIADI que han concluido son:

Cuadro N° 2. Casos de Arbitraje Internacional con participación del Estado peruano

Casos concluidos	Tema	Resultados
Compagnie Minière Internationale Or SA	Mine Or era subsidiaria de Normandy Mining, que litigaba por una participación en Minera Yanacocha.	Solicitó el arbitraje en 1998, pero se hubo un acuerdo de las partes para suspender el proceso en el 2001.
Lucchetti (fábrica de pastas chilena, 2003)	Afectación de zonas consideradas reservas naturales, habiendo obtenido el permiso utilizando medios ilegales.	El CIADI se declaró no competente.
Duke Energy (generación de energía estadounidense, 2003)	Demanda alegando la <u>violación</u> de su convenio de estabilidad jurídica. Según Duke, el Perú lo discriminó cuando la SUNAT acota a su subsidiaria, la empresa eléctrica privatizada Egenor, acusándola de simular una fusión con una sociedad de papel para depreciar sus activos como nuevos y pagar menos impuestos.	Ganó parcialmente el inversionista (Duke) y el Perú pagó una indemnización y los costos del proceso
Aguaytia Energy (empresa de propiedad de varias otras empresas estadounidenses de generación y transmisión eléctrica 2006)	Esta empresa invocaba una supuesta violación del derecho a la no discriminación pactado en un convenio de estabilidad jurídica suscrito con el Estado peruano: alegaba un presunto trato discriminatorio en las condiciones establecidas para el pago del peaje de sus líneas de transmisión.	
Convial (empresa argentina encargada de autopista en el Callao – peaje de Alex Kouri - 2010)	Inició un proceso contra el Estado peruano porque la Municipalidad del Callao anuló el contrato de concesión para construir la cuestionada <u>Vía Expresa Faucett</u> , en el Callao. El contrato le permitía a la empresa cobrar un peaje de S/.1.5 por el uso de una vía rápida de tan solo un kilómetro y medio.	El CIADI negó en su laudo arbitral la reclamación del demandante, incluso ordenando el pago de las costas y costos al demandante
Caraveli-Cotaruse I (empresa española de transmisión eléctrica, 2011)	La controversia se basa en el reclamo del inversionista de haber sufrido trato discriminatorio por parte del ministerio de Energía y Minas y otras dependencias del Estado peruano para obtener mayores plazos en la obtención de cartas fianzas que garanticen el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, a diferencia de las facilidades concedidas a otros inversionistas de nacionalidad peruana y extranjera.	

Cuadro N° 2. Casos de Arbitraje Internacional con participación del Estado peruano

Casos concluidos	Tema	Resultados
Isolux-Corsan (empresa española de transmisión eléctrica, 2012), todas ellas demandando al Perú	El proceso fue iniciado en enero del 2012 por las empresas energéticas españolas Elecnor e Isolux Corsán Concesiones, bajo el Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones entre la República del Perú y el Reino de España. Las empresas habían ganado la concesión en abril del 2008 para la construcción y operación de las líneas de transmisión eléctrica Mantaro – Caravelí – Montalvo y Machu Picchu – Cotaruse, con la propuesta de invertir US\$181 millones en ambos proyectos y tenerlos listo antes del cierre del 2010. En la demanda por US\$11 millones, el consorcio señala que sus obligaciones se habían tornado excesivamente onerosas. En agosto del 2013, el Tribunal Arbitral del Ciadi aceptó que Elecnor se retire del proceso, el cual es mantenido por Isolux.	El Perú obtuvo un laudo favorable
Caraveli-Cotaruse II (2013), demanda por el Estado peruano.		El Perú espera que se cumpla el laudo anterior
Tza Yap Shum (Harina de pescado, 2007)	Reclamo interpuesto por Tza Yap Shum, inversionista chino, quien solicitó arbitraje en el 2007, porque su empresa TSG Perú, que exportaba harina de pescado al mercado chino, sufrió el embargo de cuentas en bancos por US\$ 4 millones por la SUNAT por presunción de ventas e ingresos no declarados.	El ciudadano chino ha obtenido un laudo arbitral CIADI que sanciona los actos expropiatorios de la SUNAT por haber destruido el goce económico del inversionista. Sanciona al Estado Peruano, a pagar una indemnización de US\$1 millón a favor de Tza Yap Shum.

Fuente: Bedoya (2015).

En la actualidad, el Perú enfrenta seis (6) casos de arbitraje pendientes de solución en tribunales internacionales. La suma de todas las demandas ante tribunales arbitrales internacionales le costaría al Perú más de tres mil millones de dólares (US\$ 3,000'000.000) por concepto de indemnizaciones.

Cuadro N° 3. Casos de Arbitraje Internacional con participación del Estado peruano pendientes de solución

Casos de arbitraje	Tema
Renée Rose Levy de Levi (empresa bancaria, 2011)	Renée Rose Levy de Levi, presentó la solicitud de arbitraje en julio del 2010 por el daño ocasionado cuando el Estado intervino el Banco Nuevo, de la que su familia era principal accionista. En agosto del 2015, presentó un memorial al tribunal, solicitando US\$ 2 mil millones por daños y perjuicios.
Renée Rose Levy and Gremcitel S.A. (proyecto de desarrollo de propiedad en el Morro Solar, 2011)	En junio del 2011, Renée Rose Levy de Levi y Gremcitel SAC, presentaron otra solicitud de arbitraje contra el Estado, esta vez porque el INC declaró intangibles los terrenos de Gremco en el Morro Solar, pidiendo US\$ 1,500 millones por daños.

Cuadro N° 3. Casos de Arbitraje Internacional con participación del Estado peruano pendientes de solución

Casos de arbitraje	Tema
DP World (concesionaria del terminal sur del puerto del Callao, 2011)	DP World Callao SRL, P&O Dover (Holding) Limited y The Peninsular and Oriental Steam Navigation Company, han solicitaron el arbitraje del CIADI el julio último, pidiendo US\$ 200 millones por daños y perjuicios al no haberlo dejado el Estado, participar en la licitación del Muelle Norte.
The Renco Group, Inc (Doe Run y el PAMA en La Oroya, 2013);	<p>Renco Group Inc. y Doe Run Perú (DRP) iniciaron formalmente un proceso de arbitraje en abril del 2011 ante el CIADI y contra el Estado peruano, exigiendo una indemnización de U\$ 800.00 millones por el cierre de operaciones del Complejo Metalúrgico de La Oroya.</p> <p>Este es el primer caso de una demanda amparada en el TLC con Estados Unidos. Y sus argumentos se basan en que el gobierno peruano vulneró el artículo 10.5 del capítulo de inversiones del TLC Perú-EEUU. Alegan que recibieron un trato injusto respecto de la ejecución del Programa de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA).</p> <p>Un segundo argumento es que el Gobierno trató con mayor dureza a DRP que a la empresa nacional Activos Mineros, a pesar de que esta última tampoco cumplió con las obligaciones que le correspondían del PAMA. Para Renco, esto constituye trato discriminatorio y vulnera el artículo 10.3 del TLC.</p> <p>El tercer alegato de Renco es que está con problemas de financiamiento, lo que lo llevó a un proceso concursal ante Indecopi. Señala que están buscando financiamiento, lo que les permitirá pagar a sus acreedores.</p> <p>El hecho que el Gobierno peruano pretenda ser reconocido como el mayor acreedor en la junta ante Indecopi (debido al incumplimiento del PAMA), constituye para DRP un intento de expropiación que vulnera el artículo 10.7 del TLC.</p>

Fuente: Bedoya (2015) y GatoEncerrado.net

Desde la perspectiva de los intereses del Estado peruano, los casos más riesgosos de arbitrajes internacionales son los basados en los TLC con Canadá y con EE.UU. Específicamente, los entablados con las empresas Bear Creek Mining Corporation y el de Renco Group (Doe Run), respectivamente. Ambos suman como mínimo dos mil millones de dólares (US\$ 2,000'000'000), los mismos que superan los recursos destinados por el Perú, por ejemplo, al Fondo para la Inclusión Económica en Zonas Rurales (S/. 878,762,991 desde el 2013 a la fecha) o el presupuesto de varios sectores. Es más que un punto del Producto Bruto Interno Peruano (PIB)¹⁴.

2.4. La reducción de aranceles en las importaciones agrícolas, al acceso a los mercados locales y al derecho humano a la alimentación de los pequeños agricultores¹⁵

El TLC Perú-EE.UU. ha sido fuertemente criticado por su capítulo agrícola, dadas las graves implicancias económicas y sociales para el Perú. Organizaciones sociales y no gubernamentales han cuestionado en diversos foros que el Estado peruano haya aceptado las condiciones impuestas por los EE.UU. (millonarios subsidios y ayudas financieras productores agropecuarios norteamericanos), distorsionando el comercio entre países y condenando a los productores peruanos a competir en condiciones desventajosas.

14 DE ECHAVE, José y Emma Gómez. *Doe Run vs. Perú. Lecciones de una demanda injusta*. Red GE, Cooperación. Lima, 2013.

15 RedGE. TLC con los Estados Unidos. ¿Qué pasó, qué piso? Un balance preliminar de impactos en su primer año de vigencia. Alerta Urgente N° 2. Setiembre, 2010.

De acuerdo a cifras de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), sólo en el año 2008 (previo a la entrada en vigencia del TLC) el valor total de los subsidios agrícolas otorgados por los EE.UU. a sus productores ascendió a no menos de US\$ 23 mil millones de dólares. Algunas fuentes advierten que los subsidios agrícolas norteamericanos podrían superar los nuevos límites propuestos por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Según estimaciones presentadas en un documento elaborado por The Cairns Group (coalición de doce países exportadores de productos agrícolas formada en 1986 para impulsar nuevas reglas para el comercio internacional agrícola), estos subsidios podrían alcanzar los US\$ 3,6 mil millones este año¹⁶. En cualquier caso, son montos muy superiores a los S/. 100 o 200 millones de soles anuales (entre US\$ 30 y 60 millones de dólares al cambio de la época) que el gobierno peruano negoció para compensar el impacto del TLC en determinados productos (trigo, maíz)¹⁷.

Aunque las implicancias del TLC Perú-EE.UU. se pueden hacer extensivas a todo el agro peruano, cuatro (4) productos deben ser considerados particularmente sensibles por diversos factores (su importancia económica, lo difundido de su cultivo, así como su rol clave en términos de seguridad alimentaria): el trigo, el algodón, el arroz y el maíz amarillo duro. Estos productos forman parte de la base productiva de la pequeña agricultura que ocupa a miles de familias campesinas en todo el territorio.

2.5. Impacto de las leyes de protección de semillas en el derecho a la alimentación y el desarrollo de la pequeña agricultura

El Perú se adhirió al UPOV a partir de agosto del 2011, año en que entra en vigencia. Esta fue la culminación de un proceso de varias etapas de consolidación y fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual en el Perú, en el que el tratado de libre comercio (TLC) entre los EE.UU. y Perú en 2006 marcó un hito importante. Casi inmediatamente después de la entrada en vigor del TLC, se inició un proceso para modificar la regulación DOV de 1996 y desarrollar un nuevo marco compatible con la UPOV 91. Algunas instituciones gubernamentales (INDECOPI, INIA y MINCETUR) fueron los principales impulsores del desarrollo de la nueva regulación, que fue adoptada en 2011 y que difería considerablemente de la anterior regulación sobre derechos de los agricultores y el requisito de divulgación del origen.

Sin embargo, un estudio publicado por diversas organizaciones vinculadas a los derechos humanos y el comercio internacional, dio cuenta de una serie de impactos en tres países en desarrollo, entre ellos el Perú¹⁸.

De acuerdo a este estudio, para el caso del Perú se encontró que "no se llevó a cabo un análisis de profundidad social, económico y mucho menos basado en derechos humanos antes de adoptar el sistema de Protección de Variedades Vegetales (PVV) regional andino". Además, da cuenta de varios estudios independientes que advierten posibles efectos sociales negativos del TLC con los EE.UU., pero ninguno de ellos centrado en el impacto de la PVV.

16 ICTS. "Ronda de Doha: subsidios agrícolas estadounidenses como foco de las negociaciones". Fuente: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/ronda-de-doha-subsidios-agr%C3%ADcolas-estadounidenses-como-foco-de-las>

17 MORON, Eduardo. Evaluación del Impacto del TLC en la Economía Peruana. Universidad del Pacífico. Lima, 2005. Pp. 10.

18 DECLARACIÓN DE BERNA. *Controlando las semillas, accediendo a la alimentación una evaluación de impacto en los derechos humanos de UPOV 1991. Basado en estudios de caso en Kenia, Perú y Filipinas*. Marzo 2015. Disponible en file:///C:/Users/Usuario/Desktop/RedGE/2015_Owning_Seed_-_Accessing_Food_Report_ES_150224.pdf

Por otro lado, el estudio citado encuentra que los procesos a través de los cuales los países analizados incorporaron este sistema, fueron poco o nada transparentes; en ninguno de los casos se proveyó de información suficiente sobre los potenciales riesgos e impactos. Tampoco se consultó de manera efectiva ni participativa a las partes afectadas en el proceso de revisión o adaptación de las leyes de PVV. De igual forma, la evaluación realizada da cuenta de que el Gobierno de Perú no viene monitoreando lo suficiente el impacto de las leyes relacionadas a PVV en diferentes segmentos de la población dentro de sus respectivos países.

El equipo de investigación en Perú informó que "no se llevó a cabo un análisis de profundidad social, económico y mucho menos basado en derechos humanos antes de adoptar el sistema de PVV regional andino". Varios estudios independientes advirtieron de los posibles efectos sociales negativos del TLC con los EE.UU., pero ninguno de ellos se centró en PVV.

Organizaciones sindicales peruanas e internacionales denuncian al Gobierno peruano ante el TLC Perú-EE.UU. por incumplimiento del Capítulo N° 17 referido a los derechos laborales

El 21 de julio del presente año, un conjunto de organizaciones sindicales peruanas e internacionales presentaron una denuncia ante la Oficina de Asuntos de Comercio y Trabajo (OTLA), dando cuenta del incumplimiento que hace el Gobierno peruano de los estándares laborales y cláusulas contenidas en los Capítulos N° 17 (derechos laborales) y N° 21 (solución de controversias) del TLC Perú-EE.UU.

Esta denuncia –suscrita por el Foro Internacional de Derechos Laborales (ILRF) y la Coordinadora de las Centrales Sindicales del Perú (CGTP, CATP, CTP, CUT) por los Derechos Fundamentales de los Trabajadores, la Federación Nacional de Trabajadores Textiles del Perú (FNTTP), la Federación de Trabajadores en Tejidos del Perú (FTTP) y la Federación Nacional de Trabajadores de la Agroindustria y Afines (FENTAGRO)– se enfoca en la falta de cumplimiento con los derechos laborales en dos sectores muy importante en el comercio entre los EE.UU. y Perú: en la agricultura, y la industria de textiles y confecciones.

A través de ocho casos emblemáticos, la petición demuestra que el Gobierno de Perú no está aplicando sus propias leyes laborales en los sectores de exportación de prendas de vestir, textiles y productos agrícolas, que en conjunto emplean a cientos de miles de trabajadores y trabajadoras que producen miles de millones de dólares de bienes para el mercado estadounidense. La petición también alega que el Gobierno peruano mantiene un régimen laboral especial lo cual viola el derecho de libertad sindical contenido en la Declaración relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento de la OIT.

3.

Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea: Impactos en materia de Derechos Humanos (los visibles y esperados) en Perú¹⁹

El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, y entró en vigencia el 1° de marzo de 2013. Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: acceso a mercados; reglas de origen; asuntos aduaneros y facilitación del comercio; obstáculos técnicos al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; defensa comercial; servicios, establecimiento y movimiento de capitales; compras públicas; propiedad intelectual; competencia; solución de diferencias, asuntos horizontales e institucionales; (Título X) comercio y desarrollo sostenible y asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades.

De acuerdo al MINCETUR, con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros, ingresan al mercado europeo libre de aranceles por la entrada en vigencia del Acuerdo²⁰.

La UE es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones, con una participación del 18% al 2011; asimismo, en ese mismo año, las IED provenientes de esa región ocuparon el primer lugar en el Perú con un 51.8% de participación, con capitales de España, Reino Unido, Holanda y Francia, principalmente. Según la agencia gubernamental ProInversión, las principales IED por sectores económicos en el periodo 2010-2014 son:

Inversionista	País	Sector
Telefonica Latinoamerica Holding, S.L.	España	Comunicaciones
Votorantim Metais Ltda.	Brasil	Minería
Peru Copper Syndicate Ltd.	Reino Unido	Minería
Odebrecht Latin Finance S.A.R.L.	Luxemburgo	Energía
Hudbay Peru Inc.	Canadá	Minería
Ic Power Holdings (Kallpa) Limited	Bermuda Islas	Energía
Anglo Quellaveco Sarl	Luxemburgo	Minería
Mvm Resources International B.V.	Paises Bajos	Minería
Dia Bras Exploration Inc.	Paises Bajos	Minería
Empresa De Energía De Bogotá	Colombia	Energía
Ecopetrol Global Energy S.L.U.	España	Energía

Fuente: ProInversión²¹.

19 Esta sección utiliza información contenida en los siguientes documentos: REDGE. Alerta informativa sobre TLC EU – Estudio de Impacto.

20 MINCETUR. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>

21 Disponible en: <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>

3.1 Impactos producidos o previsibles

A la fecha ha pasado poco tiempo de vigencia del TLC Colombia/Perú–UE, lo que dificulta contar con diagnósticos concluyentes sobre su nivel de impacto en la economía y calidad de vida de los peruanos y las peruanas. Sin embargo, a partir de una serie de estimaciones, se han identificado escenarios positivos para el comercio entre ambos bloques, así como un conjunto de riesgos y afectaciones al ejercicio de los derechos humanos en el Perú; esto último como consecuencia de los términos del acuerdo, de la desigual estructura económica e institucional de los países firmantes, así como por efecto de la actual situación de la economía global.

En esa línea, una investigación realizada por la Universidad de Manchester y el Centro de Investigación Política Económica, por encargo de la Comisión Europea²², plantea (en base a estudios y proyecciones econométricas) un conjunto de impactos previsibles en las economías de los países involucrados. Los autores califican de “modesta” la contribución del TLC al crecimiento para el caso de los países andinos; y específicamente en el caso del Perú, con ganancias diferenciadas por sector y poco significativas en términos globales, con posibles impactos negativos no contabilizados adecuadamente.

De acuerdo al mismo estudio, se estimaron los siguientes impactos en un conjunto de dimensiones relacionadas con el ejercicio de los derechos humanos:

- ▶ *Impacto mínimo en el crecimiento del PBI.* Uno de los resultados esperados del TLC Colombia/Perú-UE, es que el PBI de los socios aumente. Las estimaciones dan cuenta un crecimiento del PBI al 2018 bastante reducido para los países andinos. En el caso del Perú, el impacto sobre su PBI anticipan un incremento que va de 0,2% a 0,7%, siendo el país que menor aumento presenta del conjunto analizado (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). En términos reales/netos, esto significa un aumento de entre 277 a 940 billones de euros en el PBI al 2018. Esta cantidad contrasta con el ingreso real estimado que obtendrá Europa, calculado entre 1,000 billones a 4,000 billones de euros por la implementación del TLC con los países andinos.
- ▶ *Efectos negativos y preocupantes en materia laboral.* Se estima que el TLC Colombia/Perú-UE tenga efectos positivos reducidos, y en algunas ocasiones negativos. El informe menciona que para los países andinos, los efectos en los niveles de ingreso son pequeños en el corto plazo. Los cambios a largo plazo en los salarios no calificados también son muy pequeños “(...) Los cambios en los salarios de los trabajadores calificados son todavía menos prometedores, llegando a existir escenarios negativos”. El caso de Perú es excepcional porque no tiene escenarios negativos. Sin embargo, el aumento del salario tampoco es significativo, pues va de 0% a 0.3%, en el mejor de los casos. Los efectos en el empleo tampoco son esperanzadores. En lo que toca a los niveles de empleo, los resultados muestran un leve aumento en todos los países. En el caso del Perú, el crecimiento sería de 0,6% a 1,2%, en el mejor escenario para los trabajadores calificados (Pp. 69).
- ▶ *TLC con la UE no significa nueva Inversión Extranjera Directa (IED): 0% de crecimiento para Perú.* De acuerdo al estudio citado, la IED proveniente de la UE no aumentaría en nuestro país con el acuerdo. Para el caso del Perú, en 26 de los 28 sectores de inversiones

²² Universidad de Manchester y el Centro de Investigación Política Económica. Evaluación del Impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la UE y los Países Andinos. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146018.pdf

analizados, el cambio es de 0%. Esto evidenciaría, como sucede con el caso del TLC Perú-EE.UU., que no existirá una atracción de inversiones adicional con el acuerdo con la UE. Son sólo dos (2) sectores en los cuales según el estudio habría un aumento, aunque poco significativo (del 0.3%): la industria metalúrgica básica no ferrosa y del 0.6% en el sector cerámica, barro cocido y porcelana.

- ▶ *El crecimiento de las importaciones europeas se proyecta mayor que el crecimiento de las exportaciones peruanas.* Según los datos del informe, las importaciones desde Europa crecerán más (entre 4.8% y 8.3%) que las exportaciones peruanas hacia la UE (entre 3.6% y 7.3%). Si bien el TLC Colombia/Perú-UE consolidaría el acceso de algunos sectores exportadores peruanos, no se daría un crecimiento significativo de los mismos, ya que estos actualmente gozan del régimen de acceso preferente derivado del Sistema General de Preferencia (SGP plus).
- ▶ *La liberalización arancelaria brindaría una mejor opción de acceso a los mercados peruanos de algunos productos de exportación de la UE.* Según los resultados del estudio, el TLC Colombia/Perú-UE brinda algunas perspectivas de crecimiento de la exportación de productos primarios (minerales, madera y pesca). En el caso de Perú (junto con Bolivia), presentaría un pequeño aumento en todos sus sectores. Sin embargo, el estudio da cuenta de algunos riesgos de impacto ambiental en los países andinos. Señala, entre otras cosas, que el crecimiento previsto en los sectores de agricultura y materias primas (minerales, explotación de madera, etc.), implicaría una mayor presión sobre la explotación de recursos naturales básicos, con impactos adversos sobre la biodiversidad y con altas probabilidades de conflictividad social relacionada con el asentamiento de industrias extractivas en zonas geográficas con problemas de gobernabilidad.

3.2 Sectores especialmente sensibles

- ▶ *En materia agraria y seguridad alimentaria*²¹. El TLC Colombia/Perú-UE permite que los países europeos mantengan los subsidios a sus productores. La UE no aceptó desmontar las ayudas internas (subsidios a la producción) argumentando que ésta es una medida de política interna y que solo podría ser negociada en el ámbito de la OMC. Las ayudas internas de la UE representan el 65% del total de subsidios aplicados y establecen una asimetría considerable respecto de sus pares andinos. La UE solo acordó eliminar los subsidios a la exportación de productos que con la entrada en vigencia del acuerdo alcancen la liberalización total (inmediatamente o en un plazo determinado). El Perú se comprometió a eliminar la franja de precios para el maíz y algunos derivados de lácteos, y podrá mantenerla para productos frente a los cuales la UE se reserva el derecho de seguir aplicando subsidios a sus exportaciones. Entre los sectores más vulnerables con la entrada en vigencia del TLC con la UE, está la producción de lácteos (el Perú aceptó eliminar el SFP); de café (la tercerización de la producción de otros países, procesado y exportado desde Perú libre de aranceles).

23 RedGE. TLC con la UE pondría restricciones para los productores agrarios peruanos.

Condiciones de ingreso de productos lácteos UE al mercado nacional

Producto	Cuotas (toneladas)	Crecimiento Anual	Desgravación
Leche en polvo (0402)	3000	10%	En 17 años, con 10 pg
Lactosueros (0404)			Inmediata recíproca
Mantequilla (0405)	500	10%	
Quesos (0406)	2500	10%	En 17 años, con 10 pg

De acuerdo al testimonio de los gremios ganadero peruanos, con esta medida "el Perú ha renunciado a proteger la producción nacional de leche fresca frente a una importación masiva de leche en polvo, alentada por una caída del precio de este insumo importado"²⁴. Fue lo que sucedió el 2009, cuando el precio internacional de la leche en polvo bajó a la mitad, producto de la crisis económica internacional, lo que provocó que se importara más cantidad de lo previsto, afectando a aproximadamente 30 mil productores de leche peruanos. Este tipo de coyunturas son aprovechadas por corporaciones como el Grupo Gloria (comprador del 80% de la producción nacional) adoptando posiciones de dominio que le permiten fijar los precios a los productores y en el mercado. La situación de desventaja en la que se encuentran los productores peruanos se refleja en las ventajas que reciben los productores de lácteos de la UE a través de los subsidios recibidos (10 dólares por cada res en etapa de producción).

El TLC Colombia/Perú-UE conllevará también un limitado ingreso de productos peruanos al mercado europeo. Las cuotas anuales acordadas permitirán un ingreso restringido de importantes productos peruanos (como el arroz, azúcar y banano orgánico, entre otros) en niveles mínimos que suponen un incremento reducido en el número de hectáreas a sembrarse (azúcar: 2,000 hectáreas; banano orgánico: 3,400; arroz 2,500 hectáreas). Las barreras arancelarias adoptadas (medidas fitosanitarias, salud, inocuidad, etiquetado, envasado, ensamblaje, transporte, seguridad, etc.) constituyen verdaderas restricciones al mercado europeo que no han sido discutidas en las negociaciones comerciales, dado que la UE argumenta su aplicabilidad en base a normas europeas internas. Además, el Reglamento de los Novel Food (CE N° 258/97) considera como nuevos alimentos a aquellos que no cuentan con un historial de consumo en la UE antes de mayo de 1997, lo que limitará significativamente el acceso de productos oriundos (como el camu camu, sacha ichi, yacón, entre otros). Esta situación reduce significativamente las oportunidades para las comunidades agrarias locales frente a la apertura comercial.

Dadas las proporciones de la frontera agrícola indicada, la exigencia tecnológica exigida en el nivel competitivo que deben tener los productores locales para ingresar al mercado europeo –pero sobre todo la ausencia de una agenda interna de apoyo a los productores pequeños y medianos– se prevé que los beneficios directos del TLC Colombia/Perú-UE se oriente a grupos de mayor concentración y poder económico.

- *En materia medio ambiental*²⁵. El TLC UE no asegura el cumplimiento de estándares ambientales. El Capítulo sobre Comercio y Desarrollo Sostenible (Título X) no dispone de un mecanismo específico de solución de controversias (para presentar demandas por incumplimiento). En el caso que alguno de los países disminuya de manera sistemática

24 Héctor Guevara, Gerente de la Asociación de Ganaderos Lecheros del Perú – AGALEP. RedGE TLC UE-Agricultura. Alerta Informativa.

25 RedGE. TLC con UE no asegura el cumplimiento de los estándares ambientales. Alerta Informativa.

estándares ambientales, no existen mecanismos y procedimientos expeditivos inste a los exportadores a tener buenas prácticas y a que el Estado peruano mejore su gestión y regulaciones, bajo la condicionalidad de los beneficios comerciales acordados.

- ▶ *Mayores compromisos con la Diversidad Biológica.* Es destacable la inclusión de compromisos para conservar y utilizar sosteniblemente la diversidad biológica en conformidad con el Convenio sobre la Diversidad Biológica y otros acuerdos internacionales suscritos por las partes. A diferencia de otros TLC, constituye un avance la inclusión de una mención a este importante Convenio. Sin embargo, estamos nuevamente ante un compromiso de carácter “general”, que apunta al fortalecimiento y ampliación de las capacidades institucionales del Estado peruano para garantizar la conservación y sostenibilidad de la biodiversidad, pero que no incorpora mecanismos específicos en materia de cooperación económica, ni contempla la aplicación efectiva de mecanismos sancionatorios de la biopiratería.
- ▶ *Compromisos débiles para el comercio de productos forestales.* El capítulo sobre Comercio y Desarrollo Sostenible (Título X) incorpora compromisos en materia forestal, en el orden de regular el comercio de productos forestales legales y sostenibles. Sin embargo, las obligaciones adquiridas por nuestro país en el TLC Colombia/Perú-UE están por debajo de las acordadas con los EE.UU. El capítulo hace mención a la aplicación efectiva y el uso de la CITES, al desarrollo de sistemas y mecanismos que permitan comprobar el origen legal de productos de la madera comercializada y al fortalecimiento de los mecanismos de control para la producción de madera. A pesar de estas importantes inclusiones, no incorpora mecanismos que aseguren el cumplimiento de las mismas, como sí se establece con claridad en el caso de la adenda forestal del TLC con EE.UU.
- ▶ *En materia de acceso a medicamentos.* En un inicio, la propuesta de los negociadores de la UE apuntó a profundizar los derechos de propiedad intelectual, incluso por encima de lo acordado en el TLC Perú-EE.UU. y de lo establecido en el ADPIC; este objetivo, sin embargo, no se concretó. No obstante, los estándares y procedimientos incorporados no eliminan los riesgos de posiciones monopólicas en torno a la producción y comercialización de medicamentos en manos de farmacéuticas europeas, encareciendo su precio ante la ausencia de competencia. Sin embargo, se reconoce la inclusión en el TLC Colombia/Perú-UE de instrumentos de la Organización Mundial de la Salud (OMS: Resolución 61.21) que instan a los países miembros a ejecutar medidas para fomentar actividades de investigación y desarrollo centradas en crear capacidad investigativa, a fomentar y acelerar la transferencia de tecnología entre los países, para el tratamiento de enfermedades que afectan de manera desproporcionada a los países en desarrollo²⁶.

3.3. Instrumentos y mecanismos del TLC Colombia/Perú-UE para preservar los Derechos Humanos. ¿Cómo funcionan y qué experiencia tiene la sociedad civil peruana respecto de la eficiencia y efectividad de los mismos?

En virtud del derecho internacional y comunitario, la UE tiene claras responsabilidades en la protección de los derechos humanos en el contexto de sus relaciones de comercio exterior. En el marco de su política comercial, la UE intenta promover los derechos humanos principalmente

26 RedGE. TLC con UE y el acceso a medicamentos. Alerta Informativa. <http://www.redge.org.pe/node/1432>

a través de dos instrumentos: las cláusulas sobre los derechos humanos en los convenios de comercio bilaterales, por un lado, y el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)²⁷, por otro.

En el caso de las Cláusulas Democráticas, la UE incorpora habitualmente cláusulas relacionadas con los derechos humanos como “partes esenciales” en todos los convenios bilaterales. De acuerdo a estas cláusulas, los derechos humanos –tal como están definidos en la Declaración General de Derechos Humanos– constituyen el fundamento de la política interior y exterior de cada una de las partes contratantes. Sin embargo, los mecanismos de sanción pueden ser diversos. Este tipo de cláusulas corren el riesgo de quedar reducidas a la condición de principio declarativo si no están dotadas de mecanismos adecuados que permitan monitorear la situación de los derechos humanos, o que prevén recursos sencillos, rápidos y efectivos de protección de los derechos fundamentales para los casos de incumplimiento sistemático. Desafortunadamente, las negociaciones han mostrado que no ha existido voluntad política para implementar dichas previsiones²⁸.

Además la cláusula democrática, tal como está incluida en el TLC, no permite al Perú tomar medidas para respetar, proteger o garantizar los DDHH en situaciones cuando estas medidas estén en contradicción con provisiones del TLC (capítulo 5 del estudio). Por ejemplo, aranceles quedarían prohibidos incluso en situaciones en las que uno podría demostrar que su anulación ha llevado a violaciones al derecho a la alimentación de los campesinos peruanos de leche. Segundo, la cláusula solo permite tomar medidas contra el otro Estado, cuando éste ha violado los DDHH gravemente. Además, estas medidas se permiten solo en casos que estas violaciones por el otro Estado se pueden probar.²⁹

Por otro lado, en el caso del SGP, los balances realizados a la fecha encuentran que el TLC Colombia/Perú-UE establece un conjunto mínimo de regulaciones laborales y medio ambientales, lo que contribuirá mínimamente al efectivo cumplimiento de los derechos humanos en los sectores involucrados en el comercio bilateral. En el Capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible (Título X) encontramos estándares menores a los contenidos en el Sistema General de Preferencias (SGP-Plus) suscrito entre el Perú y la UE.

En materia ambiental, si bien incluye importantes referencias en marco de acuerdos ambientales, no se establece la obligatoriedad de su cumplimiento. Actualmente el SGP-Plus condiciona la vigencia de los beneficios comerciales al cumplimiento de estándares ambientales, laborales y de derechos humanos. El TLC Colombia/Perú-UE debilita este formato, al no incorporar mecanismos que aseguren dicha condicionalidad. Mientras que en el TLC Perú-EE.UU. la renegociación del Capítulo Ambiental constituyó una importante mejora en los mecanismos de cumplimiento de los estándares ambientales, en el TLC Colombia/Perú-UE percibimos un retroceso respecto del régimen ambiental del SGP.

En materia laboral, el acuerdo tiene niveles de protección a los trabajadores menores que los del TLC Perú-EE.UU. En ese sentido, constituyen un retroceso en el marco de obligaciones del

27 PAASCH, Armin. Los derechos humanos en la política comercial de la Unión Europea—entre las aspiraciones y la realidad. Disponible en: http://www.ecofair-trade.org/sites/ecofair-trade.org/files/downloads/12/05/menschenrechte_eu-handelspolitik_paasch_spanisch.pdf

28 REDGE. Alerta informativa. TLC con la UE carece de mecanismos efectivos para asegurar la vigencia de los derechos humanos. Disponible en <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/AI%20TLC-UE%20clausula%20democratica.pdf>

29 Lorand Bartels: A Model Human Rights Clause for the EU's international Trade Agreements, Instituto Alemán de Derechos Humanos y MISEREOR, Aachen/ Berlin 2014: http://www.institut-fuer-menschenrechte.de/uploads/tx_commerce/Studie_A_Model_Human_Rights_Clause.pdf

Estado peruano en materia de derechos laborales. Al igual que con los estándares ambientales, el TLC UE significa un retroceso ante compromisos vigentes de protección de derechos laborales en el SGP-Plus. Los derechos laborales dispuestos en el TLC Colombia/Perú-UE son menores a los incluidos en dichos estándares y contribuirán poco a mejorar la calidad del empleo en el Perú. En primer lugar, porque solo consideran los derechos fundamentales y no otros estándares relacionados con el trabajo decente, como salarios mínimos, seguridad y salud ocupacional jornada de trabajo. En segundo lugar, porque a nivel interno el Gobierno no solo retrocede en la institucionalidad laboral al aprobar regímenes especiales que precarizan el empleo, sino que debilitan los mecanismos institucionales disponibles para garantizar el cumplimiento de dichos derechos. El TLC Colombia/Perú-UE no incorpora un mecanismo de solución de controversias en materia sociolaboral. En los casos en que alguno de los países incumpla sistemáticamente los derechos laborales reconocidos en el Acuerdo, su contraparte solo podrá apelar a un mecanismo diplomático o a una salida política entre las partes; y en última instancia, a la recomendación otorgada por un Panel de Expertos que no será de obligatorio cumplimiento ni significará sanciones comerciales.

Los mecanismos de transparencia y participación efectiva de la ciudadanía en el monitoreo del cumplimiento de los estándares laborales en el TLC Colombia/Perú-UE son sumamente débiles. La UE no compromete recursos de cooperación para promover el mejor cumplimiento de estándares laborales. En materia de trabajadores migrantes, si bien incorpora una cláusula específica, ésta no incluye obligaciones concretas que tiendan a mejorar las condiciones de las y los peruanos en Europa.

3.4. Recomendaciones de la sociedad civil peruana a la Representación Parlamentaria de la Unión Europea respecto de las implicancias del comercio Unión Europea-Perú en materia de Derechos Humanos

El 17 de junio organizaciones peruanas –reunidas por la Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGE)– presentaron una comunicación a la Embajadora de la UE en el Perú, Sra. Irene Hores, denunciando el retroceso del Gobierno peruano en materia de gestión ambiental y laboral, expresado en la aprobación de serie de decretos legislativos orientados a promover la inversión privada, desregulando la normativa interna y relajando los requisitos, procedimientos y mecanismos administrativos de fiscalización ambiental, social y laboral a cargo del Estado.

En esta comunicación se denuncia que desde el 2013, el Gobierno peruano viene adoptando diversas disposiciones legales con las que busca “desburocratizar” los procedimientos administrativos relativos a la concesión de territorios para la implementación de industrias extractivas, incluidos los que cuentan con poblaciones indígenas o se yuxtaponen con áreas naturales protegidas, significando un potencial riesgo para la biodiversidad y sostenibilidad del medio ambiente.

Cuadro N° 3. Medidas adoptadas por el Gobierno para favorecer la inversión privada aprobadas entre 2013 y 2015

- ▶ DS N° 064-2013-PCM y N°060-2013-PCM).
- ▶ Ley N° 30230 “Ley que establece medidas tributarias, simplificación de procesos, y permisos para la promoción y dinamización de la inversión en el país”³⁰, limita las funciones y reduce el presupuesto destinado al Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental (OEFA), burocratizando los procedimientos para el establecimiento de Zonas Reservadas, reduciendo los plazos para la presentación de las opiniones técnicas para la certificación ambiental de los proyectos de inversión y debilitando el marco jurídico del Ordenamiento Territorial estableciendo que es “referencial”.
- ▶ DS N° 034-2014-EM, Reglamento de Protección Ambiental de las Actividades de Hidrocarburos, con lo cual se disminuyó los estándares ambientales y sociales, con procedimientos exhaustivos.
- ▶ Ley N° 30327, “Ley de promoción de las inversiones para el crecimiento económico y el desarrollo sostenible”, la misma que no resuelve problemas de fondo como las debilidades técnicas de las autoridades encargadas de los procesos de evaluación ambiental”, entre otros.
- ▶ Modificatoria de la Ley N° 30222, Ley de Seguridad y Salud Ocupacional, reduciendo las penalidades y procedimientos probatorios de negligencia empresarial en los accidentes de trabajo.

De cara a esta situación, las organizaciones firmantes presentaron una serie de recomendaciones a la Embajadora de la UE, a fin de utilizar los mecanismos establecidos en el TLC Colombia/Perú-UE para el monitoreo de la acción del Estado y de actores privados, con relación al cumplimiento de los estándares laborales, ambientales y comerciales incluidos en el Acuerdo.

En materia de Derechos Humanos³¹:

- ▶ Para asegurar el cumplimiento del propósito de la Cláusula Democrática se requiere establecer metas concretas en el ámbito específico en la relación entre comercio internacional y los derechos humanos; por ejemplo, ligando éstas a las recomendaciones de los órganos de supervisión del cumplimiento de los tratados de derechos humanos que han sido formalmente ratificados por el Perú.
- ▶ Debe incluirse el compromiso de las partes de vigilar el desempeño y las operaciones de corporaciones transnacionales que operen en su territorio, así como el de aquellas empresas con sede en su país pero que operan en terceros países, garantizando que sus prácticas se ajusten a las normas sobre responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales, en la esfera de los derechos humanos.

30 <http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/file/Mineria/LEGISLACION/2014/JULIO/LEY30230.pdf>

31 REDGE. Alerta informativa. TLC con la UE carece de mecanismos efectivos para asegurar la vigencia de los derechos humanos.

- ▶ Debe incorporarse una adenda al TLC Colombia/Perú-UE para incluir una mención explícita al Convenio OIT N° 169 y a la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas y el respeto del derecho a la Consulta de los pueblos indígenas. Para asegurar el cumplimiento e implementación de los estándares, los compromisos de las partes deberían ser más concretos y deberían tener una perspectiva de largo plazo que incluya una implementación progresiva del cumplimiento de dichas obligaciones³².

En materia laboral:

- ▶ Que, el Subcomité conjunto de Comercio y Desarrollo Sostenible de la UE tome nota de las denuncias presentadas contra el Estado peruano por las medidas ambientales y laborales que son reportadas en el informe presentado con la comunicación dirigida a la Embajadora de la UE en Perú, con fecha 17/jun.
- ▶ Recomendamos que el Subcomité conjunto de Comercio y Desarrollo Sostenible del TLC Colombia/Perú-UE, inicie en un plazo razonable y perentorio, un proceso que conduzca a superar las situaciones de violación de los compromisos contraídos con el Perú en el marco de las obligaciones establecidas en el Acuerdo.
- ▶ Recomendamos que el Consejo de Asuntos Laborales exija a las autoridades peruanas la adopción de una Hoja de Ruta dirigida a cumplir con las obligaciones que implica el cumplimiento del acuerdo señalado en el Título IX del TLC Colombia/Perú-UE. Particularmente las referidas a la imposibilidad de rebajar los estándares laborales para mejorar su competitividad en el Acuerdo mencionado, corrigiendo de manera efectiva la violación de los derechos laborales garantizados en este capítulo, con participación efectiva de las organizaciones de la Sociedad Civil peruana.

En materia ambiental y climática³³:

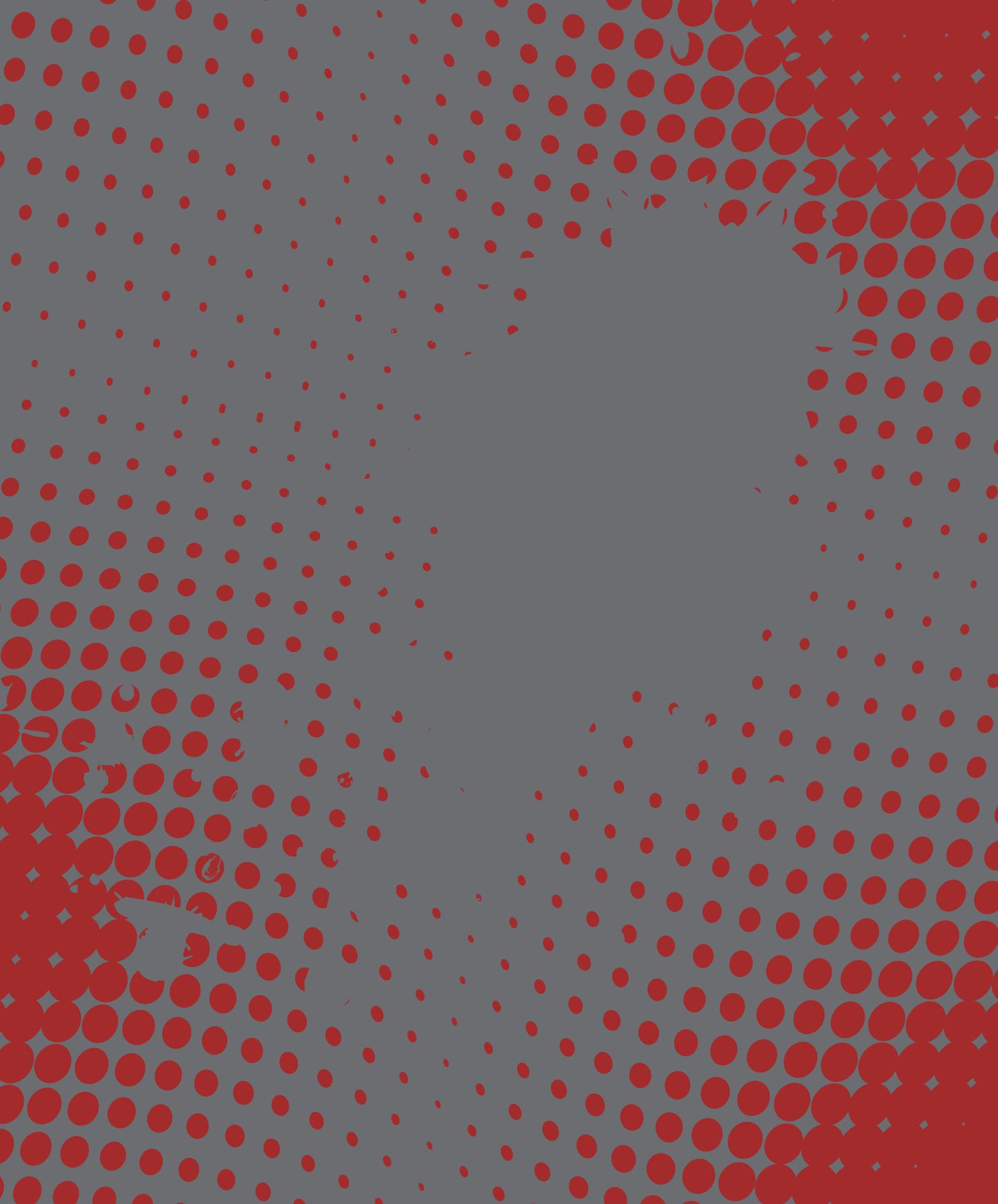
- ▶ Para garantizar el cumplimiento de estándares, el Capítulo Comercio y Desarrollo Sostenible (Título IX) debe estar vinculado al Capítulo de Solución de Controversias del TLC Colombia-Perú/UE, de manera que exista una instancia de seguimiento de los compromisos en materia ambiental.
- ▶ Se recomienda estar alerta a la actuación del Comité de Comercio para que recomiende la inclusión de nuevos acuerdos ambientales multilaterales que se generen a nivel global y otros que no hayan sido considerados.
- ▶ Resulta de primera importancia avanzar hacia la consolidación de una institucionalidad ambiental y de Cambio Climático, estableciendo restricciones y metas de cumplimiento en la regulación de actividades económicas que afecten el medio ambiente.

32 RedGE. TLC con UE ejerce presión sobre los recursos naturales más vulnerables para los pueblos indígenas. Alerta Informativa.

33 RedGE. TLC con UE no asegura cumplimiento de los estándares ambientales. Alerta Informativa. <http://www.redge.org.pe/node/1235>

- ▶ Debe incorporarse una adenda al TLC Colombia/Perú-UE para exigir la provisión de productos forestales provenga de bosques manejados con trazabilidad de su origen legal en un plazo determinado y con características específicas de objetivos viables para las partes³⁴.

34 RedGE. TLC con UE ejerce presión sobre los recursos naturales más vulnerables para los pueblos indígenas. Alerta Informativa. <http://www.redge.org.pe/node/1234>



Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE:

Jr. Río de Janeiro N° 373, Jesús María

T. (511) 461 2223 - 461 3864

www.redge.org.pe