

NEGOCIACIONES INTERNACIONALES HACIA LA LIBERALIZACIÓN HEMISFÉRICA: ALCA - TLWEU – OMC

Francisca Bouby Tolentino¹

RESUMEN

En el presente trabajo se realiza un análisis crítico de las negociaciones comerciales internacionales que se vienen realizando, durante los últimos años, con relación a los diversos procesos en los que participa el Perú, centrándose fundamentalmente en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Tratado Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos MCP-ELI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Palabras clave: *Negociaciones internacionales, Integración Económica, Libre Comercio.*

ABSTRACT

Critical analyses of international trade negotiations being made during the last few years pertaining to Peruvian participation in diverse processes, zeroing mainly in Free Trade American Area (FTAA), the Free Trade Agreement with USA and the World Trade Organization (WTO) are made in this paper.

Keywords: *International Trade Negotiations, Economic Integration, Free Trade.*

INTRODUCCIÓN

Bajo el actual contexto de la globalización, en el Perú se viene reconociendo cada vez más la importancia del comercio exterior en el crecimiento económico. En este sentido, se viene reclamando una Política Comercial coherente con el objetivo de brindar las condiciones necesarias para alcanzar un crecimiento productivo exportador.

Las herramientas que se vienen planteando para alcanzar este objetivo son las negociaciones comerciales, la promoción comercial y la facilitación del comercio¹.

Este trabajo se enfoca de una manera crítica en las negociaciones comerciales internacionales, analizando los diversos procesos en los que participa el Perú, centrándose fundamentalmente en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Tratado bilateral de Comercio con Estados Unidos (TLC-PEU) y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las negociaciones comerciales internacionales: ALCA-TKPEU - OMC

Las negociaciones comerciales internacionales son medios para alcanzar objetivos de política, relacionados con dos aspectos: primero, mayor acceso a terceros mercados para productos y servicios; y segundo, normas transparentes que regulen el comercio, internacional, ya que de nada sirve, por ejemplo, tener un arancel cero para los productos peruanos, si, al no tener reglas transparentes y predecibles, pueden ser detenidos en frontera debido a medidas sanitarias, fitosanitarias injustificadas o normas técnicas gravosas; sujetos de derechos antidumping que reduzcan la competitividad; o también enfrentados a productos subsidiados que nos eliminen del mercado.

El Perú forma parte de varios procesos de negociaciones comerciales. Es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que, actualmente, está desarrollando la Ronda Doha. Este proceso puede definir en gran medida el desarrollo del comercio exterior peruano en los próximos años al definir el marco de reglas comerciales dentro del cual va a desenvolverse las negociaciones de dicha Ronda. Asimismo, participa en el proceso de negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); es miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN); tiene suscritos varios acuerdos bilaterales en el marco del ALADI; un Tratado de Libre Comercio con Tailandia; y está realizando negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLCPEU) con Estados Unidos.

De este conjunto de negociaciones, el proceso del ALCA y el TLC con Estados Unidos, son prioritarios.

En la Cumbre Extraordinaria de las Américas, realizada en Monterrey, México, en enero último, los presidentes de los gobiernos de las Américas, reunidos para elaborar las orientaciones a los grupos de negociación del ALCA, procedentes **de los países que "deseen emprender una liberalización y disciplinas adicionales en el ALCA", concordaron en "tres objetivos estrechamente vinculados e interdependientes: crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática 2"**.

Estos objetivos refuerzan a los expresados en la Octava Reunión Ministerial de Miami, EE.UU, realizada en noviembre último, donde los Ministros participantes en las negociaciones del ALCA, concordaron en que éste "aportará al logro de los objetivos como: el fortalecimiento de la democracia, la creación de prosperidad y la realización del potencial humano 3".

Sin embargo, paralelamente se van elevando voces cada vez más altas, para cuestionar las negociaciones del ALCA que buscan crear las condiciones óptimas para empoderar a las corporaciones transnacionales en el Hemisferio Occidental, y que se estarían desarrollando bajo el principio de que la liberalización de las relaciones económicas y financieras se traducen automáticamente en crecimiento económico, el cual aseguraría los recursos necesarios para la promoción del bienestar económico, social, y la preservación del medio ambiente 4.

Los puntos sobresalientes de la propuesta estadounidense para las negociaciones del ALCA⁵ son como siguen:

- **Cerca del 65% de las importaciones estadounidenses de bienes industriales y de consumo provenientes del hemisferio** (que no están ya incluidos por el TLCAN, o NAFTA) tendrían liberación arancelaria inmediatamente después de la entrada en efecto del ALCA, con la eliminación total de los aranceles a los productos industriales y de consumo hasta 2015.
- **Las importaciones estadounidenses de textiles y confecciones provenientes de países miembros del ALCA** quedarían libres de aranceles en sólo 5 años, siempre y cuando exista reciprocidad de los demás países.
- **Se ofertó la eliminación inmediata de aranceles recíproca en sectores claves como los químicos, equipos de construcción y minería, equipos eléctricos, productos energéticos, productos ambientales, tecnología de la información, equipos médicos, materiales textiles sin trama, papel, acero y productos de madera.**
- **Alrededor de 56% de las importaciones agrícolas provenientes del hemisferio tendrían liberación arancelaria** inmediatamente después de la entrada en vigencia del ALCA. Otros aranceles agrícolas estarían clasificados en categorías para su eliminación en 5, 10 o más años, de acuerdo con los distintos países.
- **Se brindarían amplias oportunidades de acceso a mercados en los sectores estadounidenses de inversiones y de servicios, que abrirían sus mercados a no ser que existiera una excepción específica. Esta premisa para la apertura de mercados, "la lista negativa", es similar a los tratados de libre comercio (TLQ**

estadounidenses con Chile y Singapur.

- **Las compañías de los países miembros del ALCA podrían competir por contratos de adquisiciones del** gobierno de Estados Unidos en igualdad de condiciones con las firmas de los socios actuales del TLCAN (NAFTA). Esta oportunidad de mercados cubre así todos los bienes y servicios adquiridos por 51 agencias y dependencias federales.

Si bien estos son los objetivos, que de concretizarse servirían de marco para la gestión de negocios internacionales en el hemisferio occidental; es preciso analizar el desenvolvimiento de las negociaciones orientadas a la consecución de dichos objetivos, teniendo en cuenta, tanto el rompecabezas mucho más grande como es la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁶, así como, a los procesos de integración subregionales y los Acuerdos bilaterales antes mencionados; especialmente el Tratado de Libre Comercio con EE.UU (TLC - PEU) en que está empeñado el Perú.

Se plantean entonces escenarios de negociación que hacen prever que de las negociaciones de un TLC con Estados Unidos o del ALCA se obtendrían mayores condiciones de acceso a mercados; mientras que las normas comerciales más profundas se lograrían en el marco de la OMC.

Sin embargo, debe precisarse que en el marco la Complementación con la Estrategia Estadounidense sobre el Comercio Internacional, la propuesta estadounidense al ALCA se complementa con las iniciativas estadounidenses generales hechas a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así, la propuesta estadounidense al ALCA prevé la eliminación de aranceles a productos industriales y de consumo, hasta el año 2015, lo cual es coherente con la propuesta de Estados Unidos para un "Mundo sin Aranceles para **2015**" hecha en la OMC. **La propuesta estadounidense también toma en consideración los programas de preferencias comerciales existentes basados en el TLC (NAFTA) y el reciente TLC con Chile 7.**

En el caso específico del TLC - PEU con Estados Unidos, nuestro objetivo sería consolidar las preferencias arancelarias de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), con lo cual se obtendría relativamente mayor independencia para tomar decisiones concordantes con nuestros objetivos nacionales.

No obstante, estos objetivos contrastan con una realidad totalmente diferente que se va abriendo paso durante el transcurso de las negociaciones hacia el ALCA. El origen de esta realidad es la asimetría existente entre los países participantes de este proceso, no solo en el tamaño, sino en el peso económico, social, político, etc., lo cual demuestra nuestro escaso poder de negociación, desvaneciendo así cualquier expectativa promisorias.

Por su lado, "Estados Unidos tiene una extensa práctica de aplicación de medidas antidumping discrecionales, monumentales subsidios agrícolas a la exportación y en el financiamiento, aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, entre otras herramientas de protección doméstica que simplemente no está dispuesto a negociar en el "Ámbito bilateral 8", sino en el marco de la OMC.

El sistema de la OMC descansa sobre el pilar del principio de no-discriminación, el cual establece que los países deben garantizar un tratamiento igual a todos los países parte, y es exigible a través del principio de nación más favorecida (NMF).

Lo cual implica el no-reconocimiento de las asimetrías existentes entre los países miembros de la OMC, sobre todo con relación a las economías más pequeñas, las mismas que requieren un trato especial y diferenciado.

En lo que toca al avance de las negociaciones hacia El ALCA, las ofertas no se ajustan precisamente al principio de NMF. Por su parte, EE.UU. se reserva los subsidios agrícolas y la defensa comercial para el foro

multilateral; Canadá excluye agricultura en su agenda; Mercosur se reserva inversiones, compras gubernamentales, servicios y propiedad intelectual para el Ámbito multilateral.

En consecuencia, la compatibilidad del acuerdo ALCA con las reglas de la OMC es quizás uno de los puntos más importantes a tener en cuenta en las negociaciones, en la medida que las reglas allí previstas comprenden prácticamente todos los temas del acuerdo de una u otra forma, en mayor o menor grado de extensión.

Sin embargo, las normas de la OMC son muy claras en lo que respecta al tratamiento de terceros. Con base en el principio de no-discriminación y la idea de que los acuerdos que se celebren deberán contribuir no sólo a la preservación del sistema multilateral sino a la consolidación del mismo, tanto en el comercio de bienes como en el de servicios, se obliga a que el comercio con terceros se mantenga por lo menos en un volumen igual al que existía con anterioridad al establecimiento del acuerdo.

Este punto plantea dificultades en la medida que un acuerdo, de este tipo tienen por objeto fortalecer el comercio intrarregional, lo que implica de facto un detrimento del comercio con terceros, para lo cual las normas de origen juegan un papel definitivo. En este sentido el acuerdo deberá asegurar a los terceros por lo menos, un trato no menos favorable que el existente a la fecha de su entrada en vigor.

El proyecto ALCA para la creación de una zona de libre comercio conformada por todos los países del continente americano es quizás uno de los proyectos más ambiciosos en materia de integración regional. Se trata de reunir bajo un mismo marco económico y jurídico países que difieren en tamaño, estructura productiva y desarrollo sociocultural y político.

En el afán de parte de los países desarrollados, como Estados Unidos -Líder del ALCA- de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, con la justificación de que dichas barreras constituyen obstáculos al comercio, no toman en cuenta los efectos adversos que una apertura inmediata, sin considerar las asimetrías entre economías con distintos niveles de desarrollo, tiene en las economías más pequeñas.

Este afán también oculta una doble intención por parte de los países desarrollados. "Por un lado, los países desarrollados, cumplen con reducir o eliminar los aranceles y medidas no arancelarias de productos, por lo general, industriales, muy atados a sus inversiones en el extranjero, y por el otro lado, reaccionan de manera totalmente opuesta a sus prédicas, imponiendo altos niveles de proteccionismo a productos de vital importancia para las economías más pequeñas y en desarrollo (por ejemplo, azúcar, lácteos, granos, etc.). Un ejemplo, palpable de esta dinámica es el reciente aumento del subsidio agrícola que realizara los Estados Unidos, en detrimento de las economías más pequeñas con un alto nivel de dependencia en este sector 9".

En relación al TLC-PEU, desde un primer punto de vista, a Estados Unidos no le convendría un TLC con Perú, en razón a que actualmente, las preferencias arancelarias que se otorgan unilateralmente en el marco de la ATPDEA, hacen que el Perú sea sujeto de presiones bajo la amenaza de su eliminación. El FMI, BM, BID y otros organismos multilaterales podrían revisar sus cronogramas de desembolsos al Perú bajo cualquier pretexto, y entonces el riesgo-país se elevaría.

Desde otro punto de vista, según Frechette Myles, a Estados Unidos le sería interesante un TLC con Perú, no precisamente por su mercado, pues el Perú ya es una economía libre y prácticamente sin barreras, sino que al hallarse las negociaciones para el ALCA en un momento decisivo -Brasil puso sobre la mesa propuestas que reducirían el alcance del ALCA- el Perú podría tener un liderazgo en las negociaciones para un TLC de Estados Unidos con el bloque andino, y en el apoyo andino para completar un ALCA ambicioso e integral, **aislando así a Brasil 10".**

Sin embargo, es realista pensar que mientras existan problemas y litigios de inversionistas estadounidenses sin resolver, es muy dudoso que Estados Unidos apruebe un acuerdo de libre comercio con Perú.

Lo que si es indiscutible, es que Estados Unidos tiene puesta la mira en el ALCA, poderosa carta bajo la manga en las negociaciones en la OMC, por una simple razón: Nada hará avanzar las conversaciones en la OMC más rápido que negociar exitosamente un Área de Libre Comercio de las Américas. Ahí está la estrategia del embajador Zoellick a gran escala, y es un juego con valiosas apuestas en la Mesa 11".

Lo objetivo es que las negociaciones hacia el ALCA se encuentran en un nivel decisivo y las negociaciones en la OMC se hallan empantanadas en el área de los subsidios agrícolas 12".

El Perú, en una estrategia de negociaciones comerciales para el mediano plazo, debe tener en cuenta que para poder tener acceso al mercado internacional libremente, necesita obtener reglas de juego transparentes y predecibles adicionalmente a una reducción arancelaria consolidada. En este sentido, toman importancia las negociaciones de la OMC, porque puede ser el único foro en el que se podrían negociar normas comerciales más transparentes y predecibles. Mientras que el ATPDEA y el TLC-PEU significan solamente un mayor acceso a dicho mercado.

En razón a que el ATPDEA puede ser utilizado como instrumento de coerción que limitaría la defensa de los intereses comerciales del Perú en los procesos del ALCA y la OMC, en esta coyuntura un TLC con estados Unidos previamente, consolidaría preferencias arancelarias.

De concretarse el ALCA, constituiría el mercado libre más extenso del mundo, con un PBI de alrededor de 13 billones de dólares en 34 países, aunque con una gran concentración de los ingresos en 3 de ellos -Estados Unidos, Canadá y Brasil- y cerca de 800 millones de consumidores, 500 de ellos en América Latina, la mitad en situación de pobreza.

Los temas materia de negociaciones que fueron tratados por la Comisión ALCA - Perú en el III Foro Nacional ALCA, realizado en Lima, en octubre de 2003, son: acceso a mercados, propiedad intelectual, política de competencias, solución de controversias, sociedad civil, servicios, inversión, compras al sector público, economías más pequeñas, subsidios, antidumping y derechos compensatorios 13.

Respecto al tema de economías más pequeñas, como es el caso de la economía peruana, se planteó la necesidad del reconocimiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaños de las economías de todos los países que forman parte del ALCA, estas diferencias se basan tanto en el desarrollo sectorial así como en los niveles de infraestructura que reflejan la capacidad productiva y competitividad de estos países. En tal sentido, en dicho Foro se destacó la necesidad de proporcionar un marco flexible que atienda las características y necesidades de cada uno de los países del ALCA mediante la aplicación de un Tratamiento Especial Diferenciado (TED)14.

Sin embargo, lo antes planteado debe ser concordante con un plan nacional diseñado con prioridades sectoriales involucrando tanto al sector público y empresarial, así como a otros sectores de la sociedad civil, para la identificación de necesidades y su posterior ejecución en programas de desarrollo. Además se destaca la necesidad de impulsar programas de capacitación que fomenten las competencias empresariales, dando énfasis al uso de las tecnologías de información y comunicación como elementos claves para el desarrollo de la competitividad.

Ahora bien, priorizar sectores productivos en el marco de las negociaciones comerciales no sólo demanda la medición de la sensibilidad de sectores y productos específicos a la política comercial, sino también de la evaluación del potencial de desarrollo de los sectores productivos y de las implicaciones de los acuerdos comerciales en la capacidad gubernamental de promocionar el aumento de la productividad.

En la práctica, la apertura comercial por si sola, no solo puede contribuir a la merma y/o desaparición de sectores productivos no competitivos, lo cual podría tener gran impacto social, dependiendo del grado de

absorción de fuerza de trabajo; sino que también dicha apertura, puede comprometer la capacidad de poner en prácticas políticas de fomento al aumento de la productividad y la inversión de capital, en la medida en que los acuerdos comerciales impongan límites duros a los incentivos gubernamentales. Por lo tanto, a la hora de definir los criterios para considerar sectores sensibles, se deben tomar en cuenta criterios **comerciales, sociales y aquellos ligados al desarrollo 16**".

CONCLUSIONES

A modo de conclusiones, se puede decir que:

. En la Declaración Ministerial de Miami, se señalan dos aspectos importantes: primero, que el ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no están cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA. Segundo, se reafirma que el ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) 17.

. Una de las consecuencias de la Reunión de Cancún en el tema del ALCA, fueron por el lado de los países latinoamericanos, la emergencia del Grupo C22 con el liderazgo indiscutible de Brasil; mientras que por el lado de los países desarrollados, se sigue manteniendo una creciente vocación mercantilista y marcada reticencia a avanzar en temas de **agricultura 18**".

. El fracaso de la reunión de la OMC en Cancún fue un gran impase que impediría completar la ronda de negociaciones de Doha para la fecha acordada de diciembre de 2004. Ese fracaso tiene muchas causas, entre ellas, las dificultades políticas de tratar el tema de los subsidios agrícolas, la debilidad de liderazgo en el proceso de tomar decisiones en la OMC y el surgimiento del G22 19.

. Para ser un socio viable en un acuerdo de libre comercio bilateral con E1E.UU. (TLC-PEU), Frechette plantea: **"Perú tiene que mostrar que es capaz de contribuir a lograr uno de esos grandes objetivos, o los dos -ya sea alimentando el proceso de momento o avanzando en el proceso multilateral. La primera forma de lograr esto es ser un socio cooperativo en el ALCA y la OMC. La segunda forma es mostrar progreso unilateral en asuntos comerciales que están en disputa-moviéndose así hacia el estándar del acuerdo, de Chile".** Sin embargo, "mientras existan problemas y litigios de inversionistas estadounidenses sin resolver creo muy dudoso que el Congreso de los Estados Unidos apruebe un acuerdo de libre comercio con Perú 20".

. El paradigma en Washington es Chile, el país debería entonces tomar medidas para implementar las reformas necesarias que le permitan negociar rápidamente con EE.UU. Sin embargo, la reflexión que surge de este proceso de priorización del comercio y el acceso a los mercados, es que en vez de estar negociando acuerdos comerciales, deberíamos estar negociando acuerdos que permitan capacitar a los países para crecer y salir de la pobreza, ello conducirá a que los países en desarrollo de articulen en virtud de sus necesidades y no alrededor del ansiado acceso a los mercados. Con ello se permitiría a los países conservar su capacidad de aplicar políticas de desarrollo, manteniendo su autonomía en el ejercicio de dicha política.

. Sin embargo, las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas tal y como se aprecia en el capítulo sobre acceso a los mercados, seguirá acentuando las brechas entre los países más pobres del hemisferio y de la región puesto que se visualiza que los niveles de desarrollo de las economías no serán considerados para las negociaciones. Al contrario, se continuará negociando desde la premisa de que todos los países son iguales primando el criterio de reciprocidad más que el de un trato especial y diferenciado.

REFERENCIAS

1 . PAREDES CASTRO, Ricardo, La Importancia de la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC. Hacia una

Estrategia de Negociaciones Comerciales. Perú 2003 - 20T, 20 de abril de 2003.

2. Cumbre Extraordinaria de las Américas, Monterrey, Nuevo León, México, 13 de enero de 2004.

3. Estos objetivos nos recuerdan los Ministros responsables del Comercio en el Hemisferio, en representación de los 34 países que participan en las negociaciones del ALCA en la Octava Reunión Ministerial en Miami, EE.UU., realizada los días 20 y 21 de noviembre de 2003, con el fin de proporcionar orientación para la fase final de las negociaciones del ALCA.

4. HANSEN-KUHN, Karen. "The Development GAP/Alliance for Responsible Trade. ALCA: privilegios para las corporaciones por encima del desarrollo de los pueblos". En El ALCA al desnudo: críticas al texto borrador del Área de Libre Comercio de las Américas, noviembre de 2002 - enero de 2003.

5. Hechos Comerciales, Área de Libre Comercio de las Américas. La Oportunidad de un Mercado Hemisférico, Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos, Washington, DC. 20508. www.ustr.gov.

6. La Organización Mundial de Comercio (OMC) custodia un conjunto de Acuerdos Multilaterales que conforman un sistema basado en reglas que regulan el comercio internacional.

7. Área de Libre Comercio de las Américas. La Oportunidad de un Mercado Hemisférico, Hechos Comerciales, Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos, Washington, DC. 20508. www.ustr.gov.

8. PAREDES C, Ricardo. La importancia de la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC. Hacia una Estrategia de Negociaciones Comerciales, Perú 2003 - 2007, p. 4.

9. El ALCA, réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe: una mirada desde las economías pequeñas. Un análisis del Borrador del Acuerdo sobre Acceso a Mercados. Unidad de Seguimiento a las Negociaciones Comerciales Internacionales del Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA), Santo Domingo, República Dominicana.

10. FRECHETTE, MYLES, R., Prioridades en una Estrategia de Integración Económica de Libre Comercio de las Américas. III Foro Nacional ALCA, Lima, Perú, octubre de 2003, p. 4.

11. Ibid., p. 5.

12. Al respecto, Enrique Iglesias, Presidente del BID afirma, en una entrevista realizada por Oppenheimer A., que Estados Unidos tiene que ceder en el tema agrícola.

13. ARTECONA, Raquel. Avances en la integración de la economía mundial. III Foro Nacional ALCA, Lima, octubre de 2003, p. 3.

14. Ibid., p. 4.

15. Ibid., p. 5.

16. CIECA. El ALCA, réquiem a las políticas de desarrollo._ Op.cit., p. 7.

17. ALCA-Octava Reunión Ministerial de Comercio, Miami, EE.UU, 20 de noviembre de 2003, p. 1.

18. TUSSIE, Diana. Las consecuencias de Cancún en el tema del ALCA. FLACSO, octubre de 2003.

19. FRECHETTE, Myles, R., Op. cit., p. 6.

20. FRECHETTE dice: Este es mi muy honesto análisis basado en conversaciones con representantes gubernamentales estadounidenses sean de la rama ejecutiva o del congreso. Recuerden que en el 2004 habrán elecciones presidenciales y para el congreso en Estados Unidos. En FRECHETTE, Myles, R., Op. cit., p. 8.

1 Magíster en Economía. Profesora Principal de la Facultad de Ciencias Administrativas UNMSM.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALCA. Octava Reunión Ministerial en Miami, EE.UU., realizada los días 20 y 21 de noviembre de 2003.
2. ARTECONA, Raquel. Avances en la integración de la economía mundial. W Foro Nacional ALCA, Lima, octubre de 2003, p. 3.
3. CIECA. ALCA. Réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe: una mirada desde las economías pequeñas. Un análisis del Borrador del Acuerdo sobre Acceso a Mercados. Unidad de Seguimiento a las Negociaciones Comerciales Internacionales del Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA), Santo Domingo, República Dominicana.
4. CUMBRE EXTRAORDINARIA DE LAS AMÉRICAS. Monterrey, Nuevo León, México, 13 de enero de 2004.
5. EL ALCA AL DESNUDO. Criticas al texto borrador del Área de Libre Comercio de las Américas, noviembre de 2002 -enero de 2003.
6. FRECHETTE, Myles, R. Prioridades en una Estrategia de Integración Económica de Libre Comercio de las Américas. III Foro Nacional ALCA, Lima, Perú, octubre de 2003, p. 4.
7. HANSEN-KUHN, Karen. The Development GAPI Alliance for Responsible Trade. ALCA: privilegios para las corporaciones por encima del desarrollo de los pueblos.
8. HECHOS COMERCIALES. Área de Libre Comercio de las Américas. La Oportunidad de un Mercado Hemisférico, Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos, Washington, DC. 20508. www.ustr.gov.
9. PAREDES CASTRO, Ricardo. La Importancia de la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC. Hacia una Estrategia de Negociaciones Comerciales. Perú 2003 - 200?, 20 de abril de 2003.
10. TUSSIE, Diana. Las consecuencias de Cancún en el tema del ALCA. FLACSO, octubre de 2003.

