
CAPÍTULO IX

UN NOVEDOSO PARADIGMA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: EL CASO DE PERÚ

LAUTARO M. RAMÍREZ

Introducción

Perú se presenta en Sudamérica como un país con estabilidad política y económica, lo cual le ha permitido mantener un crecimiento sostenido en los últimos años, pese, sin embargo a haber tenido ciertas recesiones, las cuales ya han sido superadas en lo que va del año. Conforme a ello y hasta el mes de abril, la economía de Perú creció un 4.5%; representando un mayor crecimiento los sectores primarios tales como la agricultura con un 8% –subsectores agrícola 9.04% y pecuario 6.13%–, y la minería y sector de hidrocarburos con un 10.33% (Diario de Economía y Negocios de Perú, 2015); por su parte, continúan ciertas contracciones en materia de importaciones y exportaciones, debido a: la desaceleración económica regional, producto de la situación económica por la que atraviesa Brasil, e internacional por la desaceleración de la economía China. En este sentido, la CEPAL explica que la desaceleración económica se debe a factores externos e internos. En el caso de los primeros, se vinculan con el lento crecimiento de la economía mundial de 2015, especialmente la desaceleración asiática y de otras economías emergentes, con excepción de la India. Asimismo, sostuvo que el comercio mundial al estar estancado se ha transformado en un problema estructural de la economía mundial y que a la menor demanda externa, se suma, por un lado, la tendencia a la baja de los precios de los productos básicos, y por otro, la mayor volatilidad e incertidumbre en los mercados financieros internacionales. En lo interno, indica

que la contracción de la inversión y del consumo determinan, entre otros factores, la reducción de la demanda, factor principal tras el crecimiento en los últimos años (CEPAL, 2015).

Sin embargo, y pese a este estado de situación, Perú cuenta con una serie de acuerdos comerciales regionales, los cuales favorecen los intercambios asegurándose de este modo el acceso preferencial a los mercados de los países que los suscribieron, los que datan de hace tiempo y que se han ido expandiendo en los últimos años. La visión aperturista de este país, lo ha llevado a vincularse contractualmente tanto con países de América Latina, al haber sido socio fundador de la Comunidad Andina de Naciones –CAN– y de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio –ALALC– devenida en la actual Asociación Latinoamericana de Integración –ALADI–, utilizando dicha plataforma para asociarse con otros países; y con países extra-ALADI, tal el caso de Costa Rica, Estados Unidos de América –EE.UU.– y Panamá; así como acuerdos extra-regionales, entre los cuales se encuentran aquellos que lo vinculan a la Unión Europea –UE–, Japón, Corea, China, Singapur y Tailandia. Dichos acuerdos, por su parte, le han permitido arribar a una amplia apertura comercial, fortaleciendo las relaciones comerciales. Además es miembro pleno de la Alianza del Pacífico (AP), bloque conformado por Chile, Perú, Colombia y México que pretende alcanzar la constitución de una zona de libre comercio entre los territorios de dichos estados, cuyo proyecto ha sido enmarcado en las nuevas tendencias sobre los denominados “Mega Acuerdos Comerciales”, por las razones que se verán más adelante.

De este modo, en el presente trabajo se analiza, por un lado, el modo de relacionamiento externo de Perú así como las dificultades que han surgido a partir de los acuerdos celebrados por dicho gobierno, ya sea a nivel regional como internacional, tras la necesidad de lograr una coherencia entre todos ellos, así como con las contrapartes de los mismos. Por esta razón se plantea este novedoso paradigma de la integración económica que ha sido desarrollada por Perú gracias a su estabilidad interna, el crecimiento de su Producto Bruto Interno –PBI– y a políticas externas a largo plazo.

1. Las relaciones económicas de Perú a nivel regional, hemisférico e internacional

Perú ha pasado por diferentes estadios en torno al modo de vincularse con los demás países, tanto en Sudamérica como con aquellos que se encuentran en el hemisferio y extra-zona. En este

sentido y tal como se observa *supra*, ha oscilado entre una postura más sudamericanista en una primera etapa, para avanzar en una más hemisférica y culminar en una orientada a posicionarse en el plano internacional, y no ya en la región, pese que aún conserva intereses sobre la misma.

Concordante con lo anterior, la primera etapa comienza a partir de la celebración del Acuerdo de Cartagena de 1969, junto con Chile, Bolivia, Ecuador y Colombia, al que posteriormente se sumara Venezuela, a través del cual se constituyó lo que se denominó el “Pacto Andino”, cuyo objetivo principal fue la eliminación de los aranceles entre todos ellos y constituir una zona de libre comercio. Por su parte en el año 1996, debido a los frenos y contrapesos para alcanzar tales metas, se reformó dicho acuerdo a través de la celebración del Protocolo de Trujillo que dotará de instituciones al proceso de integración, así como profundizará el grado de integración al establecerse la constitución de un mercado común. Sin embargo, y dado el avance y los cambios en el contexto internacional, laCAN debió propender a la apertura comercial, permitiendo que sus miembros pudiesen celebrar acuerdos comerciales con terceros estados, lo cual se concretó tras las aprobación de las Resoluciones 589 y 689 del Consejo y generó la salida de Venezuela del bloque para incorporarse posteriormente al MERCOSUR, y de Chile anteriormente para poder liberalizar su economía¹⁴⁹⁻¹⁵⁰.

Salvado el escollo en torno a la posibilidad de celebrar acuerdos comerciales con terceros Estados –extra ALADI–, Perú, miembro pleno de la CAN, consolidó sus vínculos con los EE.UU. al celebrar un Tratado de Libre Comercio el 12 de abril de 2006, que entró en vigencia el primero de febrero de 2009. De este modo EE.UU. firmaba el segundo acuerdo de esa naturaleza con un país sudamericano –el primero de ellos lo celebró con Chile en el año 2003–. Dicho acuerdo tiene por objeto la constitución de una zona de libre comercio; celebró además acuerdos comerciales con

¹⁴⁹ Para un mayor análisis de ésta cuestión véase: Miranda Juan Ignacio-Ramírez Lautaro Martín (2012), Comercio y gobernabilidad en el CAN: efectos de la perforación de los compromisos intra-regionales vía TLC, en: *Instituciones, Comercio y Cooperación Monetaria en la Integración Sudamericana: sus efectos sobre la gobernabilidad regional*, Noemi Mellado Coordinadora, ed. Lerner S.R.L, Córdoba, Argentina. pp. 219-250.

¹⁵⁰ Según Leroux (2015) la UE es la que participa en mayor número de Acuerdos Comerciales Regionales -30-; Seguida de Chile -26-; México -21- y otras económicas emergentes como Brasil -13-; India -12- y China -10-.

Canadá en el año 2008 y Costa Rica en 2011. Este avance, se articula con los celebrados con países y bloques extra-región, tal el caso del signado con la UE junto a Colombia del 26 de junio de 2012; con Japón el 31 mayo del año 2011; con Corea del Sur en noviembre de 2010; con China el 28 de abril de 2009; con Singapur el 29 de mayo de 2008; y con Tailandia el 31 de diciembre de 2012. Este cúmulo de acuerdos bilaterales, tienen en común que promueven la creación de zonas o áreas de libre comercio¹⁵¹ entre los estados signatarios, lo cual genera una superposición de normas en materia comercial entre sí y entre estos con los acuerdos celebrados al amparo del Tratado de Montevideo de 1980, por el que se constituye la ALADI. Empero, y pese a los acuerdos bilaterales celebrados en los últimos años, lo cierto es que Perú avanzó un peldaño más en cuanto a su vinculación externa al embarcarse en la creación, junto con otros países, de la AP, la cual comenzó con una nueva etapa en el plano de su relacionamiento con los países vecinos, dándose de este modo una tercera etapa en relación con el modo de proyectar sus vinculaciones comerciales internacionales.

2. Perú y la Alianza del Pacífico

Perú ha sido uno de los socios fundadores de la AP, iniciativa que ha recibido esa denominación en atención a que nuclea a la mayoría de los países de América Latina que tienen costas sobre dicho océano. En este sentido, los socios de este bloque comercial son Chile, Colombia, Perú y México, y se han propuesto –de conformidad con el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico del año 2012 y su Primer Protocolo que entró en vigencia el 20 de junio de 2015–, la constitución de una zona de libre comercio consecuente con los términos del Art. XXIV del GATT de 1994 y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

¹⁵¹ Bela Balassa J.D. (1964:2) manifiesta que la integración económica, puede adoptar varias formas que representan los grados diversos de integración. Estas son: área o zona de libre comercio; unión aduanera; mercado común; unión económica e integración económica total. En un área de libre comercio, las tarifas -y las restricciones cuantitativas- entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área. El establecimiento de una unión aduanera trae aparejada, además de la supresión de discriminación de los movimientos de mercancías dentro de una unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.

Este proyecto tiene, entre sus objetivos, los siguientes:

- a) construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas;
- b) impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes; y
- c) convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico.

Bajo estas tres premisas se creó entonces esta alianza, la cual pretende constituirse como un resorte entre los Estados costeros al Pacífico con vistas a profundizar sus relaciones comerciales no solo entre sí, sino con los países ubicados en Asia, con los cuales comparten el mismo Océano.

Sin embargo, merece destacarse que desde su creación, la Alianza ha trastocado el modo de relacionamiento de los países de la región dentro de la ALADI, debido a la profundización de sus vínculos con los EE.UU., lo cual implica además un cambio de postura dentro de la OMC, cuestiones que se analizan a continuación.

2.1. La Alianza del Pacífico y la ALADI

Si los Estados que constituyeron la AP también lo son de la ALADI –Chile, Colombia, Perú y México–, ¿por qué el acuerdo no ha sido realizado bajo sus auspicios? Lo anterior se desprende de los siguientes hechos:

- a) El depositario del instrumento –a diferencia de lo que acontece con los acuerdos celebrados bajo el Tratado de Montevideo de 1980, que fueron primeramente depositados en Uruguay y luego en la propia Secretaría de la ALADI, tras su puesta en funcionamiento–, es el gobierno de Colombia de conformidad con el Art. 14 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.
- b) El Acuerdo Marco de la AP prevé la posibilidad de la adhesión de nuevos Estados al acuerdo siempre y cuando el Consejo de Ministros así lo autorice por unanimidad; ello es diferente con lo previsto en el Régimen de la ALADI de multilateralización de conformidad con el Tratado de Montevideo de 1980, que expresamente dispone que los acuerdos de alcance

parcial –tal como sería el acuerdo por el cual se constituye la Alianza, de aplicarse la analogía normativa– deberán estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros según su art. 9 inciso (a). Es decir que para adherirse al acuerdo marco deberán contar con el aval de los cuatro Estados.

- c) La adhesión de nuevos socios en el Acuerdo Marco se condiciona a que el Estado que solicita su ingreso tenga acuerdos de libre comercio vigentes con cada una de las partes; requisito que en la ALADI no se exige para poder adherir a los acuerdos de alcance parcial que se realicen y notifiquen entre sus socios.

Estas razones, llevan a considerar que el Acuerdo por el que se constituye la Alianza se ha realizado por fuera del esquema integracionista tradicional latinoamericano, esto es fuera de la ALADI. Ello pone en evidencia una nueva tendencia en materia integracionista en la región, es decir, de una autonomía absoluta en términos de su vinculación con el sistema de integración propiciado por dicha organización, la cual pretende constituir un mercado común latinoamericano a largo plazo, en forma gradual y progresiva, de conformidad con el art. 1 de su Tratado Constitutivo.

Este distanciamiento entre ambas, pese a que los Estados Parte de una también lo son de la otra, muestra a las claras que el paradigma integracionista esgrimido hasta no hace mucho ha comenzado a fragmentarse, al menos para aquellos países que comparten su salida al Océano Pacífico.

2.2. La Alianza del Pacífico y EE.UU.

Otra característica común de los Estados Parte de la AP que debe ser resaltada, es el hecho de tener en común Tratados de Libre Comercio celebrados y vigentes con los EE.UU. Quizá el más paradigmático es el caso de México con el que ha celebrado el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN o NAFTA en inglés– junto a Canadá, el cual se encuentra vigente desde los albores de la década de los años 90. En este sentido, puede verse el siguiente cuadro que indica los acuerdos bilaterales celebrados por los EE.UU. con los países latinoamericanos:

CUADRO I
ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES CELEBRADOS POR EE.UU.
CON PAÍSES LATINOAMERICANOS

Estado	Firma	Vigencia	Denominación del acuerdo	Objetivo	Estatus en la Alianza del Pacífico
Panamá	8/6/2007	31/10/2012	Tratado de Libre Comercio	Establecer una zona de libre comercio	Observador
Chile	6/6/2003	1/1/2004	Tratado de Libre Comercio	Establecer una zona de libre comercio	Estado Parte
Colombia	22/11/2006	15/5/2012	Acuerdo de Promoción Comercial	Establecer una zona de libre comercio	Estado Parte
México	7/12/1992	1/1/1994	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	Establecer una zona de libre comercio	Estado Parte
Perú	12/4/2006	1/2/2009	Acuerdo de Promoción Comercial	Establecer una zona de libre comercio	Estado Parte

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información obrante en el Sistema de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos.

Del cuadro precedente se observa que los países han concluido acuerdos bilaterales comerciales cuyo propósito es la conformación de áreas o zonas de libre comercio y conformar la AP; inclusive Panamá que pese a no ser parte plena, ha sido reconocido en calidad de observador por el propio Acuerdo Marco, conforme a lo dispuesto en el art. 17, que reconoce la calidad de observador de este país y de Costa Rica, con el que tiene un acuerdo multilateral, el CAFTA-DR –países de Centroamérica, EE.UU. y República Dominicana–, los cuales no forman parte de la ALADI¹⁵².

Concordante con lo anterior, debe afirmarse que estos instrumentos no sólo se han apartado de las normas por las cuales se rige la celebración de acuerdos comerciales en América Latina,

¹⁵² Nicaragua ha avanzado en la negociación de los acuerdos con once de los Estados Partes de la ALADI, restándole negociar solo dos para terminar con las negociaciones e ingresar plenamente a la Asociación.

en el marco de ALADI, sino que los Estados Parte comparten su interés en vincularse comercialmente con los EE.UU.

Por su parte, merece destacarse que estos acuerdos establecen el reconocimiento de de los que los Estados Parte también participan, al sostener, *verbigracia*, en el Acuerdo bilateral entre Perú y los EE. UU., en su art. 1.2, lo siguiente: “*Relación con otros Acuerdos Internacionales: Las Partes confirman los derechos y obligaciones existentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos de los que sean parte*”. De este modo, solo reconocen la existencia de otros acuerdos comerciales sin establecer jerarquías entre ellos, lo cual los sitúa en el mismo plano jurídico internacional. Esta situación solo se plantea en el Acuerdo bilateral; a diferencia de lo que acontece con lo dispuesto en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP, al modificar esta postura respecto a las relaciones existentes entre los Acuerdos Comerciales preexistentes.

Concordante con lo anterior, el Art. 1.2. del Protocolo dispone:

“1. De conformidad con el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, y reconociendo la intención de las Partes de que sus acuerdos internacionales existentes coexistan con el presente Protocolo Adicional, las Partes confirman: (a) sus derechos y obligaciones en relación con los acuerdos internacionales existentes en los que todas las Partes sean parte, incluido el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, y (b) sus derechos y obligaciones en relación con los acuerdos internacionales existentes en los que una Parte y al menos otra Parte sean parte. 2. Si una Parte considera que una disposición del presente Protocolo Adicional es incompatible con una disposición de otro acuerdo en que esa Parte y al menos otra Parte sean partes, previa solicitud, dichas Partes realizarán consultas con el objeto de alcanzar una solución mutuamente satisfactoria. Lo anterior, es sin perjuicio de los derechos y obligaciones de las Partes de conformidad con el Capítulo 17 (Solución de Diferencias)”.

De conformidad con la manda transcripta, se desprende que las Partes reconocen las obligaciones contraídas en el marco de la OMC así como también la vigencia de los acuerdos comerciales anteriores, lo cual condicionaría, en este párrafo, a aquellos celebrados sólo entre dos de ellos. No obstante, y para aclarar la cuestión de la vigencia de los acuerdos bilaterales anteriores a la celebración de este Protocolo, el artículo bajo análisis dispone que si una Parte considera que una disposición del Protocolo es incompatible con una de otro acuerdo en el que esa Parte y al menos

otra estén involucradas, previa solicitud, realizarán consultas con el objeto de alcanzar una solución mutuamente amistosa. De este modo, y de la literalidad del artículo se deriva que prevalece el Protocolo por sobre los acuerdos comerciales celebrados entre dos de las partes del mismo. Ahora bien, veamos cuáles son los acuerdos de los que también son parte los signatarios del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP.

CUADRO II
ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES CELEBRADOS POR LAS
MISMAS PARTES DEL PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO
MARCO DE LA AP

Denominación del Acuerdo	Partes	Entrada en vigencia	Objeto
AAP.CE N° 24(ALADI)	Chile Colombia	6/12/93	Establecer, en el más breve plazo posible, un espacio económico ampliado entre los Países Signatarios, que permita la libre circulación de bienes, servicios y facilitar la plena utilización de factores productivos.
AAP.CE N° 33 ¹⁵³ (ALADI)	Colombia México	1/01/1995	Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes; promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual; establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI.
ACE N° 38 (ALADI)	Chile Perú	01/07/98	Establecer, en el más breve plazo posible, un espacio económico ampliado entre los Países Signatarios, que permita la libre circulación de bienes, servicios y facilitar la plena utilización de factores productivos.

¹⁵³ Venezuela presentó formalmente solicitud de denuncia al Acuerdo de Complementación Económica N° 33 (ACE 33), por Nota No.II.2.UE.E1/

AAP.CE N° 41 (ALADI)	Chile México	15/09/99	Las Partes de este Tratado establecen una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del GATT de 1994, el Artículo V del GATS, que son parte del Acuerdo sobre la OMC, y el Tratado de Montevideo 1980.
AAP.CE N° 67 (ALADI)	México Perú	01/02/12	Estimular la expansión y diversificación del comercio; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes; promover condiciones de competencia leal en el comercio; y establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos obrantes en la ALADI.

Concordante con el cuadro II, lo dispuesto en el Art. 1.2. del Protocolo, se refiere a los Acuerdos Comerciales allí expresados, todos los cuales forman parte del entramado jurídico-comercial de la ALADI; los que, en caso de dar lugar a dudas tras la entrada en vigencia del Protocolo, serán objeto de consultas entre las Partes. De este modo, de ser incompatibles los celebrados al amparo del Tratado de Montevideo de 1980, se encontrarán sujetos a consultas entre las mismas, situación que no se prevé entre la incompatibilidad del Protocolo. Conforme a ello puede sostenerse que, sin mencionarlo expresamente y del análisis exegético de la manda del Protocolo, que los acuerdos que se encuentran bajo verificación son aquellos enmarcados en la ALADI, prevaleciendo el marco normativo que da lugar a la creación de la AP por sobre aquellos.

2.3. Los Estados Partes de la AP y la OMC

El apartamiento al marco jurídico latinoamericano en materia de Acuerdos Comerciales y la aproximación al formato de los EE.UU. por parte de cuatro países miembros de la ALADI, ha tenido otra consecuencia en el plano internacional; ello comenzaría a marcar una importante brecha entre estos países con sus pares latinoamericanos. La misma, tiene lugar en razón de la notificación de los acuerdos bilaterales comerciales celebrados individualmente

Rep de fecha 25/05/2006 (CR/di 2261), que surtirá efecto a los 180 días de la notificación a las partes suscriptoras y a la Secretaría General, según lo establecido en el artículo 23-08 del mismo, cumpliéndose ese plazo el 19/11/2006.

entre los miembros de la AP con los EE.UU., cuya cuestión debe ser analizada desde diversas aristas. En primer lugar, debe observarse de qué modo se han acreditado los Estados Partes de la AP en la OMC, de la que forma parte Perú, lo cual se expone en el siguiente cuadro.

CUADRO III
ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES CELEBRADOS POR LAS
MISMAS PARTES DEL PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO
MARCO DE LA AP

Estado Parte	Año de Incorporación	Estatus
Chile	OMC: 1/1/1995 GATT: 16/3/1949	País en desarrollo
Perú	OMC: 30/6/1995 GATT: 3/10/1981	País en desarrollo
México	OMC: 1/1/1995 GATT: 24/8/1986	País en desarrollo
Colombia	OMC: 30/6/1995 GATT: 3/10/1981	País en desarrollo

Fuente: Elaboración propia.

Conforme al cuadro, los cuatro Estados Partes de la AP han acreditado como países en desarrollo, estándar que les ofrece ciertas preferencias dentro del sistema multilateral de comercio, otorgándoles mayores prerrogativas en cuanto al cumplimiento de las obligaciones de la organización, así como poseen plazos más laxos de adecuación al cumplimiento de las mismas bajo el concepto general de Trato Especial y Diferenciado, dentro del cual se encuentra la Cláusula de Habilitación, que permite no solo el otorgamiento de Sistemas Generalizados de Preferencias por parte de los países desarrollados a los que se encuentran en desarrollo, sino que además les permite celebrar acuerdos comerciales recíprocos, los que se encuentran, en principio, fuera del Art. I del GATT, por el que se prevé la cláusula de la Nación Más Favorecida. Esta excepción aplica entonces para los acuerdos comerciales que celebren los países en desarrollo bajo la manda del Art. 2 (c) de dicha cláusula, la cual se presenta como menos exigente en relación con los acuerdos que celebren los países desarrollados, los que deben notificarse bajo el Art. XXIV del GATT que prevé la constitución de zonas de libre comercio y uniones aduaneras para el comercio

recíproco, estableciendo una serie de exigencias a cumplir para ser considerados como tales.

Bajo estas premisas, y pese a las ventajas con las que cuentan los países en desarrollo al momento de notificar los acuerdos comerciales regionales al celebrarlos al amparo de la Cláusula de Habilitación, lo cierto es que aquellos que fueron celebrados por los cuatro países que son parte de la AP de manera bilateral, han sido notificados bajo los términos del Art. XXIV del GATT; en otras palabras, han utilizado la normas destinadas a los acuerdos celebrados por países desarrollados.

CUADRO IV
ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES CELEBRADOS POR LAS
MISMAS PARTES DEL PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO
DE LA AP Y MODO EN QUE FUERON NOTIFICADOS A LA OMC

Denominación del Acuerdo	Partes	Entrada en vigencia	Clausulas bajo las cuales se notifica a la OMC
AAP.CE N° 24(ALADI)	Chile Colombia	06/12/93	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AAP.CE N° 33(ALADI)	Colombia México	01/01/95	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
ACE N° 38 (ALADI)	Chile Perú	01/07/98	Sin información
AAP.CE N° 41 (ALADI)	Chile México	15/09/99	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AAP.CE N° 67 (ALADI)	México Perú	01/02/12	Sin información

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos obrantes en la OMC.

Tal como se expone, estos Estados Parte del Tratado de Montevideo de 1980 se han apartado del sistema de notificaciones esgrimido por la organización a la que pertenecen, dado que la ALADI ha sido registrada en la OMC bajo los términos de la Cláusula de Habilitación en pos de, no solo proteger a las partes en relación con la apertura comercial, sino además de excluir las preferencias otorgadas dentro de su marco del principio de la Nación Más Favorecida. Idéntica situación es la de la CAN, de la cual Perú es Parte, que ha sido notificada a la OMC bajo los términos de la Cláusula de Habilitación. Sin embargo, Chile, Perú, Colombia y México, se han apartado de dicha práctica para notificar sus acuerdos bilaterales comerciales, haciéndolo bajo los términos del Art. XXIV del GATT.

Esto muestra, por primera vez, dentro de la Asociación una fractura en torno a la postura entre los propios países de la región en materia de notificación de los acuerdos comerciales de los que son parte.

Los efectos prácticos que recaen sobre esta cuestión, versan sobre los grupos de negociaciones que existen dentro de la OMC, los cuales por lo general se han dividido en países desarrollados y en desarrollo. Esta modificación, en relación con el modo de notificar los acuerdos comerciales, orienta a los que lo han hecho bajo los términos del Art. XXIV a alinearse con las posturas esgrimidas por los países desarrollados, en detrimento de los países en desarrollo, lo cual coincidiría con la alineación que existe por parte de estos países a los EE.UU., al contar con acuerdos bilaterales tal como se vio, así como con la UE.

3. Acuerdos de Libre Comercio de Perú extra-región

Perú ha pivotado entre la CAN, la ALADI y la AP, sumando acuerdos bilaterales con otros países del hemisferio como extra-regionales. Corresponde entonces analizar sus relaciones comerciales, las cuales favorecen su inserción internacional en grandes mercados como el de China y el de la UE, con quienes tiene acuerdos bilaterales vigentes.

3.1. Tratado de Libre Comercio con China

Perú, al igual que Chile, es uno de los primeros países de Sudamérica que ha celebrado un Acuerdo de Libre Comercio con China, a través del cual se establece la constitución de una zona de libre comercio entre ambos. En este sentido debe afirmarse que si bien su economía ha sido una de las más dinámicas del mundo en las últimas décadas al crecer a tasas superiores al 10% durante varios años consecutivos, lo cierto es que últimamente ha encontrado dificultades para conservar el valor de su moneda, pese a haberse convertido en la segunda economía del mundo en cuanto a su Producto Interno Bruto, la cual solo es superada por la de los EE.UU; asimismo y en cuanto a su peso comercial, China es el segundo exportador mundial de bienes (FMI, 2009). Sin embargo, el interés en Perú por este país viene dado por la riqueza de su biodiversidad y la abundancia de recursos naturales¹⁵⁴. Ello se

¹⁵⁴ Sobre este tema en particular, véase: Ramírez Lautaro M. (2009), “Las vapuleadas relaciones entre Norteamérica y Latinoamérica, contexto actual sudamericano”, en: *Revista del Colegio de Abogados de La Plata*, Año L N°71, La Plata, Buenos Aires.

demuestra con solo un dato: las exportaciones de Perú hacia China se encuentran concentradas en productos mineros y pesqueros (Reinoso, 2010:49), por ello es funcional la firma de este acuerdo amplio que incluye bienes, servicios e inversiones. Por su parte, a Perú le interesa convertirse en aliado estratégico en América Latina de China, lo cual deviene de su posición geográfica como puente comercial y de inversiones entre Asia nororiental y el interior de Sudamérica y el Océano Atlántico a través de los corredores bioceánicos (Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, 2015).

Debe recordarse, además, que las relaciones bilaterales datan de más de veinte años, dado que Perú firmó con China diversos Tratados previos al de libre comercio. Entre estos se destacan el Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones del año 1994; Protocolos de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para uvas frescas, cítricos del año 2003 y 2008; Acuerdo de Cooperación Financiera entre el Banco de Desarrollo de China y la Corporación Financiera de Desarrollo de Perú y el Banco de Perú del año 2008; Acuerdos Marco para financiamiento de proyectos mineros en la zona de Galeno de Perú del año 2008; y el Acuerdo de Cooperación y Asociación Estratégica del año 2008. De este modo, Perú tras una larga relación bilateral con China, es el país que actualmente cuenta con mayores lazos políticos, históricos, comerciales y económicos con este país asiático en Sudamérica (Reinoso, 2010:48).

En cuanto al Acuerdo *per se*, ha logrado establecer la desgravación inmediata, pese a que los productos más estratégicos de Perú cuentan con plazos de desgravación que van desde 5 a 17 años. En estas canastas se encuentran los productos agrícolas que son altamente intensivos en mano de obra y que han tenido una diversificación y crecimiento importante en otros mercados. Por otra parte, la oferta arancelaria de Perú hacia China ha logrado excluir muchos de sus sectores sensibles, especialmente los relacionados con la industria textil y confecciones y metal mecánica. Sin embargo, aún existe la incertidumbre si los aranceles NMF que regirían en este caso ofrecen niveles de protección adecuados (Reinoso, 2010:50).

Por su parte, la estrategia china, más allá de las relaciones comerciales con Perú, tiene un triple objetivo en América Latina: acceso a materias primas para alimentar su espectacular crecimiento económico, ganar peso en el escenario internacional teniendo influencia en otras partes del mundo y conseguir que los países latinoamericanos que aun reconocen a Taiwán y no a China, abandonen esta postura (Villasuso, 2010:96).

3.2. El Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú

El Acuerdo comercial celebrado entre Perú y Colombia con la UE, tuvo sus orígenes en las negociaciones llevadas adelante entre la CAN y la UE. Sin perjuicio de ello y dadas las diferencias entre los Estados Partes de la CAN en relación con la celebración de este acuerdo, lo cierto es que las negociaciones avanzaron de manera bilateral entre Perú y Colombia con la UE, quienes lograron culminarlas en un Acuerdo Comercial el 28 de febrero de 2010, durante la IX Ronda que se realizó en la ciudad de Bruselas. Luego el Acuerdo se sometió a un proceso de revisión legal, puesto a consideración de los asistentes a la VI Cumbre de América Latina y el Caribe –ALC– y la UE celebrada en Madrid, en el marco de la cual se expidió la Declaración de Conclusión de las Negociación de un Acuerdo Comercial y se pusieron a disposición del público en general, a través de los sitios oficiales de cada una de las Partes. Posteriormente, en la Sesión N° 3170 del Consejo de la UE, llevada a cabo el 31 de mayo de 2012, se aprobó la firma y aplicación provisional del Acuerdo Comercial entre la UE, Perú y Colombia. Esto permitió que, a pesar de la *naturaleza mixta* del mismo, este pueda ser aplicado en forma sustancial sin requerir la ratificación de los 27 Estados Miembros de la UE. Fue entonces, el 26 de junio de 2012 en la ciudad de Bruselas, que se suscribe, entrando en vigencia el 11 de diciembre de 2012 tras la aprobación del Parlamento Europeo del Acuerdo; para Perú entró en vigor el 12 de diciembre de 2012, durante la Sesión Plenaria en donde se aprobó por unanimidad la Resolución Legislativa N° 29.974; empezando a regir las relaciones comerciales entre ambos el 1 de marzo de 2013 (Cancillería de Perú, 2015).

El Acuerdo forma parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando mayores mercados y creando mejores oportunidades de desarrollo a través de la atracción de inversión. En ese marco, los objetivos específicos de la negociación fueron:

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la UE haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las ventajas que se tienen en el SGP Plus, que son preferencias unilaterales, temporales y parciales.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del Perú para la definición de los plazos de desgravación.

- Propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de los peruanos a través del acceso del consumidor a productos más baratos de mayor calidad y variedad.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en los Estados de la UE y definir mecanismos transparentes y eficaces para resolver eventuales conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuye a disminuir el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas a menores precios, que promuevan la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

De este modo, Perú es uno de los pocos países de Latinoamérica que cuenta con Acuerdos Comerciales celebrados con China, EE.UU. y la UE, expandiendo su proyección comercial a los mayores ejes geopolíticos del globo. Por su parte, dos de estas tres potencias mundiales, que se encuentran en plena expansión, están llevando adelante negociaciones para celebrar acuerdos comerciales entre sí, reconfigurándose de este modo el paradigma comercial conocido hasta el momento, dado que son las mayores economías mundiales.

4. La posición estratégica de Perú en el plano internacional y su participación en los Acuerdos Mega regionales

Concordante con lo anterior, Perú cuenta con un lugar privilegiado al haberse asociado a los principales motores de la economía mundial, siendo además los que mayores volúmenes de comercio

mueven tanto para importaciones como exportaciones pero bajo diferentes modalidades, desde diferentes intereses y programas. De este modo, cabe recordar que la corriente teórica imperante en la actualidad ha denominado a los acuerdos comerciales que se encuentran en plena negociación como “Acuerdos Mega Regionales” por la vastedad de su comprensión, los cuales se caracterizan por diferentes variables, entre las que se destacan: el elevado número y peso económico de sus participantes; la creación de grandes espacios económicos integrados, ya sean asiáticos, transatlánticos o transpacíficos; y una agenda que incluye diversas áreas no abordadas por los acuerdos de la OMC ni por otros (Rosales-Herrero, 2014).

En este contexto, actualmente se encuentran en plena negociación el Acuerdo de Asociación Transpacífico –TPP–, el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre EE.UU. y la UE –TTIP–, el Acuerdo de Libre Comercio entre UE y Japón y los de la Asociación Económica Regional Integral –RCEP– entre los 10 miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático –ASEAN–, Australia, China, India, Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea, cuyo análisis si bien excede el objeto del presente trabajo, se abordan los dos primeros dado el impacto que tienen sobre el rol de Perú en la égida internacional.

El proceso de negociación del TPP tiene por objeto la creación de una plataforma para una potencial integración económica en la región del Asia-Pacífico. Los países participantes de las negociaciones se proponen diseñar un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sienta las bases para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros, y que a su vez, se convierta en el fundamento para un futuro Acuerdo de Libre Comercio del Asia-Pacífico –FTAAP, por sus siglas en inglés–. En este acuerdo, Perú manifestó su interés de adherirse a las negociaciones, durante la Cumbre de Líderes del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico –APEC– de noviembre de 2008 en Lima, La última ronda de negociaciones, la número XVII fue celebrada en Perú del 15 al 24 de mayo de 2013; en los últimos dos años se alcanzaron resultados alentadores tras una serie de rondas a nivel presidencial, técnico y de ministros de comercio. En la última ronda de ministros de comercio realizada en Hawái del 28 al 31 de julio se suscribió la Declaración conjunta de los países que negocian el TPP (SICE, 2015).

Los avances alcanzados hasta el momento radican en el comercio de mercancías, servicios, inversiones, cuestiones aduaneras,

cooperación y reglas de origen; propiedad intelectual, comercio digital de bienes y servicios e intercambio de información; compras públicas, políticas de competencia y empresas estatales, normas laborales y ambientales, transparencia, anticorrupción y coherencia regulatoria; solución de controversias y desarrollo y creación de capacidades (United States Trade Representative, 2015).

Este “mega acuerdo”, de llegar a aprobarse y entrar en vigencia, regulará el comercio de doce naciones –Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam– entre las cuales cuentan con un total de 792 millones de habitantes, que representan alrededor del 12% de la población mundial. De esta negociación y dentro de la región solo participan Chile, México y Perú, tres de los socios de la AP, lo cual deja al margen al resto de los países latinoamericanos, que aún no acceden de manera preferencial al mercado de los países que se encuentran negociando el TPP, lo cual desviaré la demanda existente por parte de los EE.UU. de mercancías de otros países de la región que no tienen acuerdo, tal el caso de Venezuela que representó el 45% de las exportaciones en el año 2012. Diferente es lo que sucede con la Argentina, Uruguay y Paraguay que solo representa el 5% del comercio para ellos; en los cuales el impacto será menor. Sin embargo, el riesgo no sería el desplazamiento de la demanda, sino que se anclen al comercio bilateral una serie de productos de bajo contenido industrial, en otras palabras, productos primarios tales como el petróleo, el café, los camarones congelados, los plátanos y la miel.

Por su parte, en el marco de las negociaciones del TTIP entre los EE.UU. y la UE, la última ronda data de julio del año 2015 y se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica (SICE, 2015a). Dado el avance de las negociaciones en diez rondas, las partes negociadoras llegaron a diversos puntos de encuentro en relación con las disciplinas que se incluirán en el mismo, pero no existe acuerdo en cuanto al modo en que se regularán, sobre todo en materia de agricultura y subsidios. En este sentido, es de destacar que si bien Perú no forma parte de estas negociaciones, el acuerdo impactará de sobremanera sobre este, dado que ambos son también sus socios comerciales. Empero, cuenta con la ventaja de contar ya con acuerdos con ambos, lo cual le permitirá continuar comercializando con ellos así como también cuenta con experiencia en materia de negociaciones internacionales, a diferencia de lo que acontece con el resto de los países de Sudamérica que no cuentan con estos acuerdos, pese a haber tratado de negociar el acuerdo UE-MERCOSUR, del cual aún

no se ha arribado a un texto definitivo, debido a las diferencias existentes entre las partes.

En este contexto, dentro de las negociaciones de estos nuevos acuerdos mega comerciales, se encuentra inserta en estado embrionario una nueva posibilidad para redefinir las reglas internacionales. Recuérdese que las normas de la OMC datan del año 1995 y aún no se han modificado; pretendiéndose con estos acuerdos avanzar en un nuevo rediseño jurídico del marco normativo que regula al derecho económico internacional, dotándolos de nuevas materias, como así también de nuevas normas que faciliten aún más los intercambios comerciales entre los miembros. En este sentido, se ha sostenido que:

En este contexto algunos países han optado por negociaciones alternativas prefiriendo la celebración de acuerdos comerciales preferenciales, y más específicamente en los últimos años se ha avanzado en las negociaciones para la conformación de los llamados mega-acuerdos regionales entre los países desarrollados, generando dudas sobre la efectividad de la OMC como foro de negociaciones multilaterales (Ramírez-Perrino, 2015:3).

Concordante con ello, y dentro de este contexto se ha sostenido que: *“En América Latina el proceso que guarda mayor sintonía con esta tendencia a la formación de mega acuerdos es la Alianza del Pacífico, de la que participan Chile, Colombia, México y Perú”* (BID, 2013:5). Al mismo tiempo, la Alianza es importante no solo por razones económicas, sino también por sus ambiciosos objetivos que van más allá del desmantelamiento de las barreras tradicionales al comercio. En realidad, su cobertura temática y enfoque abarca tanto la eliminación de los aranceles como el establecimiento de normas actualizadas, promoviendo además el desarrollo de los encadenamientos productivos y las cadenas regionales de valor en el marco mismo del bloque regional (Estevadeordal, 2014).

Reflexiones finales

Cabe sostener que existe actualmente en el plano internacional una nueva reconfiguración de las relaciones económicas y comerciales. Se advierte que Perú participa activamente de este nuevo paradigma, ya que forma parte de las negociaciones de uno de los mega acuerdos comerciales, el TPP, siendo además parte de la AP. De esta forma, junto con los tres países que la conforman ha buscado una mayor inserción internacional en vistas a Asia.

Sin embargo, esta nueva estrategia en relación con la integración económica que Perú ha sabido construir –basado en políticas comerciales y económicas estables, cuyos cimientos se registran en los acuerdos celebrados con los EE.UU., la UE y China–, lo han llevado a adoptar una postura diferenciada respecto del resto de sus socios dentro de América del Sur, apartándose de las reglas y marcos jurídicos de la ALADI. Ello, además, repercute en su posición dentro de la OMC aproximándose ahora a los países desarrollados de los cuales es socio desde hace ya tiempo atrás. Pese a ello, Perú ha logrado situarse como un punto de conexión entre ellos, los países del hemisferio norte y los latinoamericanos. De la misma forma lo viene haciendo Chile; a pesar de ello, la distancia con sus socios tradicionales en la región es cada vez mayor.

No obstante, es prematuro afirmar los efectos reales que este posicionamiento le generará a Perú, toda vez que el contexto internacional se encuentra aun aguardando los resultados de los mega acuerdos y el remanente de la Ronda Doha.

Se observa además que este país ha sabido aprovechar la dualidad construida, presentándose, por un lado, como un país desarrollado en el marco de la OMC –acompañando a estos países en sus demandas y requerimientos–; mientras que, por otra parte, mantiene su estatus de país en desarrollo, con lo cual continúa beneficiándose de las ventajas del trato especial y diferenciado, especialmente de los SGP otorgados bajo la Cláusula de Habilitación de aquella organización y bajo los auspicios de la UNCTAD.

En el marco regional pareciera que Perú se ha apartado de la propuesta de la ALADI, generando ciertos resquemores entre los socios, dado que la Alianza del Pacífico se ha constituido fuera de este bloque. Ello genera, además rispideces con otros bloques de la región como el MERCOSUR; toda vez que solo Paraguay y Uruguay han sido aceptados como Estados Observadores dentro de la Alianza. No así es el caso de Brasil y la Argentina, lo cual ha impactado en este bloque¹⁵⁵, en torno a su participación dentro de esta nueva pro-

¹⁵⁵ Actualmente existen dos status de países observadores, aquellos que ingresarán a la Alianza del Pacífico, entre los cuales se encuentran Costa Rica y Panamá; y Estados Observadores puros: Alemania, Austria, Australia, Bélgica, Canadá, R.P. China, Corea, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, España, EE.UU., Francia, Finlandia, Georgia, Grecia, Guatemala, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Israel, Italia, Japón, Marruecos, Nueva Zelandia, Paraguay, Polonia, Portugal, Reino Unido, Países Bajos, República Dominicana, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Trinidad y Tobago, Turquía, Uruguay (Cancillería de Colombia, 2015).

puesta y al modo de vinculación entre los mismos; generando una serie de nuevos interrogantes en relación con la celebración de acuerdos comerciales de manera individual¹⁵⁶ por parte de los Estados Parte del Tratado de Asunción.

Desde una perspectiva jurídica, la aceptación o no como Estados Observadores se rige por las normas autónomas de la AP¹⁵⁷, cuyos contenidos difieren de los procedimientos establecidos por la ALADI¹⁵⁸ para permitir la participación de sus socios en los Acuerdos Comerciales que se celebren bajo el amparo del Tratado de Montevideo, lo cual se presenta a todas luces como atentatorio de la integración profunda que busca este proceso de integración latinoamericana.

Bibliografía

- ABC Color (2015). *Guño a Alianza del Pacífico: Paraguay anuncia mayor acercamiento al bloque*, documento en línea en: <http://www.abc.com.py/edicion-impres/politica/guino-a-alianza-del-pacifico-paraguay-anuncia-mayor-acercamiento-al-bloque-1383937.html> (consultado el 11 de septiembre de 2015).
- ARAOZ Mercedes (2005). *Perú: Política comercial e inserción internacional*, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, Septiembre, Washington DC, Estados Unidos de América.
- BALASSA Bela J.D. (1964). *Teoría de la integración económica*, UTEHA, México.
- BID - INTAL (2013). “Negociaciones de mega acuerdos: ¿Cómo influirán en América Latina?”, en: *Carta Mensual* del INTAL N° 203, Agosto.
- _____ (2014). “Tercera ronda de negociación del Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional”, en: *Carta Mensual* del INTAL N°210, Febrero.
- Cancillería de Colombia (2015). “Alianza del Pacífico”, Documento en línea en: <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance> consultado el 12 de septiembre de 2015.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2015). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para impulsar el ciclo*

¹⁵⁶ Sobre el particular véase la Resolución GMC N° 35/92, Decisión CMC N° 10/92 y Decisión CMC N° 32/00.

¹⁵⁷ Véase los Lineamientos sobre la participación de los Estados Observadores de la Alianza del Pacífico aprobada por el Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico.

¹⁵⁸ Al respecto, véase la Resolución del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC N° 2 del 12 de agosto de 1980 denominada: “Acuerdos de Alcance Parcial”.

- de inversión con miras a reactivar el crecimiento*, Secretaría de la CEPAL, Santiago de Chile, Chile. S.15-00454
- COMISION EUROPEA (2015). *Report of the Tenth Round of Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (Brussels, 13-17 July 2015)*, Unión Europea, Publicaciones Oficiales, Agosto, Bruselas.
 - DezanShira&Associates (2015). “Actualización: Los tratados de libre comercio de China”, en: *China Briefing*, marzo, Hong Kong.
 - Diario de Economía y Negocios de Perú (2015). *Economía peruana repunta y se expande 4.25% en abril, informó el INEI*, documento en línea en: <http://gestion.pe/economia/economia-peruana-repunta-y-se-expande-425-abril-informo-inei-2134757> (consultado el 2 de agosto de 2015).
 - El País (2015). *Uruguay busca ser miembro de Alianza del Pacífico*, documento en línea en: <http://www.elpais.com.uy/economia/noticias/uruguay-busca-miembro-de-alianza.html> (consultado el 1º de septiembre de 2015).
 - ESTEVADEORDAL Antoni (2014). “La Alianza del Pacífico y los acuerdos mega regionales: oportunidades para una integración más profunda”, en: *Revista Puentes*, Vol. 15, N°6, Sección Pacific Alliance, 1 de septiembre, International Centre for Trade and Sustainable Development, Ginebra, Suiza.
 - Fondo Monetario Internacional (2009). *China en la economía internacional. Impacto e implicaciones de la crisis*, Septiembre, Washington DC, Estados Unidos de América.
 - Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú (2015). *Acuerdos Comercial de Perú: Tratado de Libre Comercio Perú-China*, Documento en línea en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=39&Itemid=56 consultado el 3 de agosto.
 - La Prensa (2015). “Nicaragua avanza un paso más en la Aladi”, Documento en línea en: <http://www.laprensa.com.ni/2014/05/22/economia/195296-nicaragua-avanza-un-paso-mas-en-la-aladi> consultado el 12 de septiembre.
 - LEROUX Christian (2015). “Los Acuerdos Comerciales Regionales, la Cláusula de Habilitación y el rol de la ALADI”, en: *Revista Temas de Derecho Económico* “Enfoque Nacional e Internacional”, Ed. Tribunales; Año 2 N°3; enero, Buenos Aires, Argentina.
 - MIRANDA Juan Ignacio-RAMÍREZ Lautaro Martin (2012). “Comercio y gobernabilidad en el CAN: efectos de la perforación de los compromisos intra-regionales vía TLC”, en: *Instituciones, Comercio y Cooperación Monetaria en la Integración Sudamericana: sus efectos sobre la gobernabilidad regional*, Noemí Mellado Coordinadora, ed. Lerner S.R.L, Córdoba, Argentina.
 - RAMÍREZ Lautaro M.-PERRINO María Virginia (2015). “A veinte años de la creación de la Organización Mundial del Comercio: balances y perspectivas”, en: *Diario La Ley*, Año XXXIX N° 139, Tomo 2015-D, martes 28 julio, Buenos Aires, Argentina.

- REINOSO Alan Fairlie (2010). “Relaciones Económicas Perú-China”, en: *El TLC Costa Rica-China en el contexto de América Latina*, Ed. Latin American Trade Network, Noviembre, San José, Costa Rica.
- ROSALES Osvaldo-HERREROS Sebastián (2014). “Acuerdos comerciales mega regionales: ¿qué está en juego para América Latina?”, en: *Revista Puentes*, Vol. 15, N° 2, Sección Regional Trade Agreements, 13 de marzo, International Centre for Trade and Sustainable Development, Ginebra, Suiza.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2015). “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú”, Secretaria de Desarrollo Integral, Organización de los Estados Americanos, Documento en línea en: http://sice.oas.org/Trade/COL_PER_EU_FTA/Index_new_PDF_s.asp consultado 3 de septiembre de 2015.
- (2015a). “Estados Unidos y Unión Europea”, Secretaría de Desarrollo Integral, Organización de los Estados Americanos, Documento en línea en: http://www.sice.oas.org/TPD/USA_EU/USA_EU_s.ASP#Studies consultado el 29 de agosto de 2015.
- United States Trade Representative (2015). *United States to Host Trans-Pacific Partnership Trade Ministers Meeting in Hawaii*, Documento en línea en: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/July_2015_TTP_Meeting_e.pdf consultado el 1° de septiembre de 2015.
- “Update on the Trans-Pacific Partnership Negotiations”, en: *Reports, Publications and Statistics*, Documento en línea en: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Reports/USTR_Update_on_the_negotiations_Aug_2015_e.pdf consultado el 1 de septiembre de 2015.
- VILLASUSO Ana Marcela (2010). “Acuerdos Comerciales entre China y Chile”, en: *El TLC Costa Rica - China en el contexto de América Latina*, Ed. Latin American Trade Network, Noviembre, San José, Costa Rica.