

Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo  
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)  
<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

## INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

**TEMA: DEFINICIÓN DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

**RESUMEN:** El presente informe recopila nociones sobre el tema de los Tratados de Libre Comercio, incorporándose en él, las nociones básicas sobre el concepto y teorías que lo desarrollan, su naturaleza y ventajas.

## Índice de contenido

1DOCTRINA.....	1
a)Teorías sobre la creación de Tratados Internacionales.....	1
Monismo y dualismo.....	1
Monismo.....	2
Dualismo.....	2
b)Regla de la lectura de "buena fe" del texto de un Tratado de Libre Comercio, aplicado al TLC con Estados Unidos.....	4
c)Concepto y ventajas de un Tratado de Libre Comercio.....	6
d)Los tratados de libre comercio, aplicado al derecho laboral. .	9
Los Tratados de Libre comercio como una supra constitución..	11

### 1 DOCTRINA

#### *a) Teorías sobre la creación de Tratados Internacionales*

[ROMERO PÉREZ]<sup>1</sup>

## **Monismo y dualismo**

“Como una anotación preliminar indicamos para efectos metodológicos, la distinción entre estas dos teorías sumamente elaboradas por diversos autores.

Sin duda, estas dos teorías jurídicas son relevantes porque contribuyen al debate acerca de la relación del derecho interno con el derecho internacional. Al interior de estas teorías se da una gama de matices en los enfoques. Aquí se hace una breve presentación.

### **Monismo**

El derecho internacional y el derecho nacional están englobados en un a sola escala normativa.

No se acepta la existencia de dos órdenes jurídicos autónomos e independientes.

Todo derecho es una unidad normativa. Existe un único orden jurídico.

El derecho nacional se encuentra ligado y sometido al derecho internacional.

Ambos derechos se integran y se convierten en un sistema coherente.

El derecho interno se deriva, es subordinado, al derecho internacional, siendo éste un orden jurídico superior al interno.

### **Dualismo**

El derecho internacional es un sistema jurídico diferente, independiente y separado del derecho interno. No se confunden (cf. Rousseau, Ariel, pp. 9 a 15, La Ley, pp. 12 a 19; Reuter, pp. 32 a 34, Gamboa y Fernández, pp. 83 a 90; Villagrán, pp. 204 a 206).

2, Convención de Viena sobre el derecho de los tratados (1969)

Esta convención codifica el derecho internacional público relativo

a los tratados.

Su parte inicial expresa que los Estados pariesen esta convención:

Considerando el papel fundamental que los tratados han desempeñado en la historia de las relaciones internacionales,

Reconociendo la siempre creciente importancia de los tratados como una de las fuentes del derecho internacional y como un medio para el desarrollo de la cooperación pacífica entre las naciones, cualesquiera que sean sus sistemas constitucionales y sociales,

Advirtiendo que los principios del libre consentimiento y de la buena fe, así como la norma pacta sunt servanda son universalmente reconocidos,

Afirmando que las disputas relativas a los tratados, lo mismo que otras disputas de carácter internacional, deben resolverse por medios pacíficos y en conformidad con los principios de la justicia y del derecho internacional, Recordando la determinación de los pueblos de las Naciones Unidas para establecer las condiciones en las que es posible mantener la justicia y el respeto por lo que se refiere a las obligaciones que emanan de los tratados.

Teniendo presente los principios del derecho internacional incorporados en la Carta de las Naciones Unidas, como son los principios de la igualdad de derechos y de la autodeterminación de los pueblos, la igualdad soberana, y la independencia de todos los Estados, la no intervención en los asuntos internos de los Estados, la prohibición de amenazas o del empleo de la fuerza, así como el respeto y la observancia universales de los derechos humanos y de las libertades fundamentales de todos los individuos,

Creyendo que la codificación y el desarrollo progresivo del derecho de los tratados logrados por la presente Convención servirán para promover los propósitos de las Naciones Unidas que se encuentran incorporados en la Carta de esta organización, a saber: la conservación de la paz y la seguridad internacionales, el desarrollo de las relaciones amistosas y de cooperación entre las naciones.

Afirmando que las normas del derecho internacional consuetudinario continuarán rigiendo los asuntos no previstos en las disposiciones de la presente convención,

Convienen en este derecho de los tratados. Su artículo 2.1.a define el tratado como:

un acuerdo internacional concluido por escrito entre Estados y

regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular;

Agregando su apartado 2.2 que:

las disposiciones a que se refiere el empleo de la terminología de la presente Convención, no deben interpretarse en detrimento del empleo de estos términos ni de los significados que se les pudiera dar en el derecho interno de cualquier Estado.

Artículo 11 Los medios para expresar el consentimiento para contraer obligaciones en virtud de un tratado.

El consentimiento de un Estado para contraer obligaciones en virtud de un tratado se puede expresar por medio de su firma, el intercambio de los instrumentos constitutivos del tratado, la ratificación, aceptación, aprobación, o por cualquiera otro medio si así se acuerda.

El artículo 12 se refiere al tema del consentimiento mediante la firma.

El artículo 16 se refiere al tema del consentimiento mediante ratificación, aceptación, aprobación o adhesión."

***b) Regla de la lectura de "buena fe" del texto de un Tratado de Libre Comercio, aplicado al TLC con Estados Unidos***

[GONZALEZ CAMPABADAL]<sup>2</sup>

"El párrafo primero del Artículo 31 de la Convención de Viena establece el punto de partida para realizar la interpretación de un tratado, a saber, la lectura de buena fe del texto del acuerdo. Aunque parezca obvio, no es posible siquiera pretender interpretar un tratado si antes haber leído el texto del acuerdo. Esta regla establece además que la lectura de la letra del tratado debe ser de buena fe, es decir, de manera objetiva, evitando sujetar la lectura del texto a apreciaciones de índole subjetivo.

Llama la atención que, pese a la claridad de esta primera regla de interpretación, en el proceso de discusión pública sobre el TLC, un número considerable de las críticas que se le hacen a este acuerdo comercial se basen en afirmaciones que atrepellan esta

elemental regla interpretativa. El inventario de críticas hechas contra el TLC sobre la base de afirmaciones que incluso contradicen la letra misma del acuerdo es numeroso. Solamente a manera de ilustración para el lector, a continuación se citan dos ejemplos de esta práctica errónea que ha estado prevaleciendo en la discusión pública del TLC en Costa Rica.

El anexo 2.1. del Capítulo 2 del TLC define el término territorio, en relación con Costa Rica, de la siguiente manera:

"(a) respecto a Costa Rica, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, así como su zona económica exclusiva y su plataforma continental, sobre los cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción, conforme al Derecho Internacional y a su Derecho Interno; (énfasis nuestro)

(1) Para mayor certeza, el territorio de Costa Rica incluye la Isla del Coco."

De la lectura de buena fe del texto citado arriba claramente se desprende que la definición de territorio del TLC respecto de Costa Rica es una definición comprensiva, que incluye absolutamente todos los elementos que conforman el territorio nacional. Para no dejar de lado ninguno de esos elementos o cualquier otro derecho de explotación o jurisdicción adicional, el texto de la definición es una sombrilla", cuyo contenido concreto se determina sobre la base de otros instrumentos tanto de derecho doméstico -incluyendo la Constitución Política- como de derecho internacional -como la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, de la cual Costa Rica es signataria. Al existir esta remisión al Derecho Interno y al Derecho Internacional, no es correcto entonces concluir, como algunos opositores al TLC han afirmado,<sup>9</sup> que a través del TLC Costa Rica esté renunciando a su soberanía sobre la Isla del Coco, modificando de alguna otra manera su territorio o renunciando a algún derecho de explotación o jurisdicción sobre su zona económica exclusiva.

Otro ejemplo de las conclusiones erróneas que pueden resultar de ignorar la regla de la lectura de buena fe del texto del tratado es la afirmación por parte de algunos opositores al TLC de que éste último limita la potestad del Estado costarricense de denunciar el tratado si así lo estima conveniente.<sup>10</sup> El texto del Artículo 22.7 del TLC que versa sobre la denuncia del tratado, estipula lo siguiente:

"Artículo 22.7: Denuncia

1. Cualquier Parte podrá denunciar este Tratado notificando por escrito su denuncia al Depositario. El Depositario informará sin demora a las Partes sobre esta notificación.

2. La denuncia surtirá efectos seis meses después de que una Parte realice por escrito la notificación a la que se refiere el párrafo 1, a menos de que las Partes acuerden otro plazo. Cuando una Parte lo haya denunciado, el Tratado permanecerá en vigor para las otras Partes." (Énfasis nuestro).

De la lectura de buena fe del texto de la disposición citada arriba se deduce claramente que en caso de optar por denunciar el TLC, Costa Rica no necesitaría la autorización de ningún otro país. Nótese que, aunque el párrafo 2 del Artículo 22.7 contempla la posibilidad de que las Partes acuerden un plazo distinto a los seis meses para hacer efectiva una denuncia, eso no significa que se le pueda imponer un plazo distinto de denuncia al Estado costarricense, pues al ser Costa Rica una de esas Partes, el acuerdo al cual se refiere el párrafo 2 del Artículo 22.7 necesariamente deberá contar con el consentimiento del Estado costarricense. Es así que a Costa Rica ninguna otra Parte le puede condicionar su derecho de denuncia ni imponer un plazo distinto a los seis meses previstos en el Artículo 22.7 del TLC.

Se podrían citar numerosos ejemplos adicionales de críticas hechas al TLC sobre la base de afirmaciones que no corresponden a la lectura de buena fe de la letra del texto del TLC, no obstante, el hacerlo iría más allá del ámbito del presente artículo. Para efectos de esta lectura, baste recordarle al lector entonces la importancia de cualquier análisis del contenido del TLC debe fundarse, conforme a la primera regla de interpretación de los tratados establecida en el párrafo primero del Artículo 31 de la Convención de Viena, en la lectura de buena fe del texto del tratado."

### ***c) Concepto y ventajas de un Tratado de Libre Comercio***

[VEGA ARIAS]<sup>3</sup>

"En esta sección trataremos de ser lo más concretos y específicos posible, pues para explicar un tratado de libre comercio, no hay

que decir muchas cosas, sino decir mucho, y eso, precisamente es lo vamos a hacer.

El Tratado es una fuente del Derecho Internacional; en este sentido el artículo 38 de la Corte internacional de Justicia es contundente.

En cuanto a su definición, tenemos que la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, en su artículo 2, inciso a) nos dice que es :

" Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular."

Esta definición es un tanto restringida, pues excluye la posibilidad de que un tratado sea concluido oralmente, lo cual, dado el hiperdesarrollo de las telecomunicaciones podría algún día llegar a darse; además un tratado puede ser

celebrado por Sujetos del Derecho Internacional, que no necesariamente son Estados (piénsese por ejemplo en la Cruz Roja Internacional). Por tales motivos encontramos más acertada la definición que no da el jurista Edmundo Vargas Carreño<sup>69</sup>, para quién es:

"...un acuerdo de voluntades celebrado entre sujetos de derecho internacional, destinado a producir efectos jurídicos."

En los tiempos actuales, nos enfrentamos a un fenómeno de globalización de la economía, donde la tónica son los grandes bloques comerciales, el intercambio comercial y, en general, la interdependencia. Además estamos en un mundo sumamente competitivo, donde el Derecho ha de jugar un papel de primerísima línea, brindando las reglas claras del juego y con esto confianza, certidumbre y seguridad. La tendencia es que, gradualmente, vayan cayendo las trabas comerciales entre los países, a fin de convertir la tierra en un "supermercado", donde puedan circular libremente las personas, los bienes, los servicios y los capitales, un primer paso es la celeración de Tratados de Libre Comercio. Resultan ilustrativas las palabras del jurista mexicano Francisco Venegas Trejo:

"Los tratados internacionales son resultado de la intensa vida de relaciones pluridisciplinarias que mantienen los pueblos, ya en la antigüedad helénica se produjeron alianzas y confederaciones, que pueden ser consideradas como expresiones rudimentarias, simplistas, de tratados entre pueblos independientes. En la edad media, pese a las comunicaciones difíciles y a los transportes incómodos y lentos, no pocas veces fueron la conclusión de

enfrentamientos entre soberanos o monarcas, aunque tenían frágil y efímera duración.

Hoy, en cambio, el planeta parece haber reducido sus dimensiones y los contactos se han multiplicado, venciendo distancias, lenguas, diferencias étnicas y posturas ideológicas...

Los tratados y convenciones son instrumentos de acercamiento y de colaboración entre pueblos disímiles y distantes; son expresión repetitiva de autodeterminación y medios de gran valor para evitar fricciones y enfrentamientos..."

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo de voluntades celebrado entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos. Generalmente dicha eliminación se da en forma paulatina y gradual, para evitar un golpe mortal a las economías de los países signatarios, pues para la mayoría de las naciones -o mejor dicho, para todas- significa borrar muchos años de intervención estatal en la economía. En fin, es un conjunto de reglas comerciales claras y estables, que facilitará el acceso de los productos de un país al mercado de otro, incluyendo mecanismos para solucionar las diferencias que surgan de tan cuantiosos y diversos intercambios.

En cuanto a los beneficios de un Tratado de libre Comercio se citan los siguientes:

- 1- Se establecerían reglas claras, precisas y permanentes que aseguren un clima de confianza.
- 2- Se aumentarían las exportaciones, al eliminarse las barreras comerciales.
- 3- Crecerían las inversiones; para poder competir hay que invertir. Esto es aplicable tanto a nacionales como a extranjeros.
- 4- Incrementarían tanto los empleos como los salarios; para poder competir, los empresarios necesitan de más mano de obra, por tal razón demandarían más y crecerían los salarios. Las inversiones extranjeras producirían un efecto similar.
- 5- Proporcionaría mayor eficiencia; ante la competencia las empresas deben producir más y mejor.
- 6- Habría acceso a tecnología variada.
- 7- Cada país se especializaría en la producción de ciertos productos: en los que tenga ventaja comparativa, en los términos antes dichos
- 8- Los consumidores tendríamos acceso a gran variedad de bienes y servicios, con precios igualmente disímiles; esto es, habría más variedad de donde escoger aquello que mejor satisfaga

nuestras necesidades, en general, habría mayor cantidad de bienes, mejor hechos y más baratos.

Podemos concluir haciendo nuestras las palabras de Valentine Korah:

"Muchas ventajas económicas se pueden obtener de la supresión de las barreras nacionales y de los aranceles aduaneros. Los bienes y servicios se podrán producir en aquellas áreas que reúnan las condiciones más idóneas y en donde haya una mayor demanda. Asimismo, en unos mercados geográficamente más extensos, podrá haber mayores oportunidades par la especialización. Y en numerosos sectores insudutriales, las empresas podrán crecer hasta alcanzar tamaños con los cuales puedan beneficiarse en producción y distribución, con economías de escala, dejando simultáneamente espacio a otros productos para que puedan competir".

#### ***d) Los tratados de libre comercio, aplicado al derecho laboral***

[BOLAÑOS CÉSPEDES]<sup>4</sup>

"¿Qué han traído los tratados de libre comercio al continente americano?

Los tratados de integración económica regionales no son ninguna novedad dentro del comercio internacional. Lo nuevo es, por una parte, la fuerza expansiva de la regionalización que se produce a nivel mundial, y por otro lado - de interés para nosotros -, la instrumentalización de dichos tratados para ser implementados por sí mismos, en caso de que no se cumplan, sin necesidad de acudir a tribunales nacionales o a organismos públicos internacionales. En cuanto a lo primero, la opinión de algunos es que en la actualidad, los tratados de libre comercio son impulsados básicamente por las empresas trasnacionales para facilitar su integración intra-firma sin tener que cumplir diversos requisitos o normatividad de las legislaciones de cada país. En relación con lo segundo, se ha dicho que en los tratados de libre comercio, tales como el TLCAN ( NAFTA por su versión en inglés), en caso de conflicto, "los inversionistas garantizan sus derechos como una legislación internacional y se dejan los derechos de los trabajadores y de la población en general al ámbito nacional". Lo

que resulta un hecho, a la luz de las evaluaciones que ya se han hecho del tratado de Libre Comercio de América del Norte, es que el más beneficiado hasta ahora ha sido el capital internacional, mientras que las eventuales ventajas para el resto de la población se encuentran bajo seno cuestionamiento, en el marco de una importante polémica.

Desde el ángulo de los derechos de los trabajadores, los Tratados de Libre Comercio en el continente americano, no solo no han mostrado cifras claras que permitan mostrar satisfacción hacia los mismos, sino que desde un punto de vista crítico, como el que debe tenerse frente a estas realidades, podría decirse que la integración, con el aumento de la competitividad que supone, incrementa las presiones a favor de la desregulación de los mercados de trabajo y tiende a reducir por tanto los estándares de protección garantizados a los trabajadores. Algunas cifras comparativas acerca del TLCAN y su aplicación en los tres países de la América del Norte, podrían justificar esta última posición. Veamos.

Según Arroyo Picard, el TLCAN no ha generado en México la cantidad de empleos esperados porque ha habido un aumento de la productividad y por la desconexión del sector exportador con las cadenas productivas nacionales. Ahora bien, ¿a quién ha servido ese aumento de la productividad? De acuerdo con el citado autor, en nueve años del TLCAN la productividad aumentó un 53.6% en el segmento no maquilador y bajó 5.2% en las maquiladoras de exportación. Como contrapunto, el precio del trabajo (incluyendo salario, prestaciones y costos indirectos como la parte que paga el empleador a la seguridad social) ha bajado en términos reales 36%. En otras palabras, nos indica Arroyo, los trabajadores producen 53% más por hora trabajada y a los empleadores les cuesta un 36% menos ese trabajo producido.

En el caso de los listados Unidos, señala Ronney que durante una década la productividad ciertamente se ha incrementado en ese país, no obstante lo cual, los salarios han perdido bastante terreno. Fin electo, mientras la productividad se incrementó en un 25% entre 1990 y 2000, el crecimiento salarial ha sido del 8%, lo que sumado a las bajas lasas de sindicalismo, significan una menor calidad de vida para los trabajadores. Otros fenómenos que cita este autor, coetáneos con la aplicación del TLCAN y su impacto en el mundo del trabajo en los Estados Unidos, es el uso cada vez más frecuente de la amenaza de cierre o de re-localización de las plantas por parte de los empleadores de ese país, como táctica usada en las negociaciones salariales o de condiciones de empleo, así como para neutralizar las campañas de afiliación de los sindicatos. Nos habla el mismo autor además, del aumento de las

contrataciones de tiempo temporal que alcanza ya un 30 de la fuerza laboral del país. Dentro de este panorama, se destaca el hecho de que el trabajo temporal para agencias es uno de los segmentos de mayor crecimiento en la economía estadounidense, pues se incrementó cuatro veces desde principios de los años ochenta.

En el caso de Canadá, Foster y Dillon nos comentan que durante la vigencia del TLCAN la expansión de la productividad recuperó y hasta excedió el ritmo que tenía antes del CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU. anterior al TLCAN) durante los años 1994-2002, cuando el promedio de productividad por hora subió 2.1 % al año. No obstante, los salarios reales subieron solamente a una tasa anual del 0.4% durante esos años, lo cual significa para dichos autores que fueron los empresarios y no los trabajadores los que obtuvieron los beneficios de la mayor productividad. En cuanto al empleo, Canadá había perdido, durante el CUFTA 334.000 empleos. Durante los primeros nueve años del TLCAN, el empleo en ese país creció un 19%, que representa un incremento de 2.7 millones de trabajos nuevos, pero menos de la mitad de esos empleos fueron de tiempo completo. En efecto, durante los primeros trece años bajo el CUFTA y el TLCAN, Canadá creció menos de la mitad del número de empleos de tiempo completo creados en los trece años anteriores.

En síntesis, si nos atenemos a los datos que nos ofrecen los autores citados, el TLCAN no solo ha distribuido de manera bastante inequitativa los eventuales beneficios de ese Tratado, sino que además ha incidido en la baja en la tasa de sindicalización, ha precarizado el empleo y ha trasladado mayoritariamente el aumento en la productividad a los bolsillos de los empleadores, de modo que mientras los trabajadores hoy son más productivos, los salarios reales devengados no reflejan ni por asumo ese incremento.

### **Los Tratados de Libre comercio como una supra constitución.**

Algunos autores vienen destacando, a propósito de los tratados de libre comercio en nuestro continente varios rasgos propios en comparación con otros procesos de integración, fundamentalmente con el caso Europeo y respecto a los modelos usados décadas atrás. Así se dice que a diferencia de tratados que se restringían a comercio de mercaderías, a partir de Marrakesh las normas pretenden abarcar aspectos de política interna. Pero hay otras características de este modelo de tratado, concomitantes con la anterior, entre las que destacan, según Czar de Zalduendo, las

siguientes: a) dada la liberación comercial unilateral realizada por muchos países, la negociación de rebajas arancelarias ha disminuido en importancia, perfilándose con mayor relieve contenidos no arancelarios de acceso a los mercados tales como obstáculos técnicos al comercio, subsidios medidas contra la competencia desleal, etc: b) se vincula a las negociaciones comerciales con temas económico sociales como las condiciones laborales y la protección del ambiente, pero también con aspectos políticos y declaraciones sobre compromiso democrático; c) la técnica jurídica de los tratados de integración está evolucionando de acuerdos marco a "acuerdos reglamento", según el modelo del NAFTA, que detalla y pone fechas de compromisos y especifica excepciones. Se trataría de un tipo de modelo que está siendo seguido en otros convenios comerciales.

Ahora bien, lo interesante es que a pesar de que los tratados como el TLCAN tienen ese carácter reglamentario y mayores pretensiones de condicionar la política interna de cada país signatario, según la doctrina comentada, es interesante que desde otro punto de vista no dejan de ser convenios eminentemente comerciales, pues a diferencia de los tratados de integración europeos, y aún de experiencias como el MERCOSUR, donde existe una visión estratégica de mayor alcance que incluye también el desarrollo económico, social y político de las partes, los tratados de Libre Comercio como el TLCAN, el CAPTA, e incluso el ALCA en su versión inicial, no pasan de ser acuerdos de libre comercio y de librecambio.

Por otro lado, el hecho de que estemos ante convenios de limitado alcance en cuanto a su propósito de crear una institucionalidad más allá de un conjunto de reglas para asegurar el libre comercio, ello no debe impedirnos ver los procesos de transformación profunda que introducen en nuestras sociedades los tratados reglamentarios como el TLCAN el TLC con Centroamérica (CAPTA por sus siglas en inglés), dado que al afectar de manera tan radical el empleo, la productividad, los salarios, la seguridad social, la solución de controversias comerciales, la responsabilidad del Estado frente a los inversionistas extranjeros, los servicios públicos, la liberalización de los servicios, etc.. terminan afectando toda la estructura económico-social del país, imponiendo verdaderos modelos de desarrollo alternativo a cualquier modelo que de manera autóctona quisiera impulsarse nacionalmente. De allí que los autores Foster y Dillon, califiquen al TLCAN como una verdadera supra-constitución, pues representa a juicio de ellos "un marco limitante que no solo ata a Canadá con sus vecinos del Sur, sino también limita la democracia nacional al priorizar y proteger la dominación del mercado y los derechos de los dueños de propiedad e inversiones ". No puede en consecuencia restringirse la discusión

acerca de tratados como el TLC con Centro-américa y el ALCA a meras cuestiones comerciales, tal como muchos defensores gubernamentales de tales instrumentos predicán a los cuatro vientos, pretendiendo que los Tratados de Libre Comercio no van más allá de un convenio sobre libre comercio, donde en todo caso muchas de sus normas ya se encuentran incluidas en las normas de la Organización Mundial del Comercio.”

#### **FUENTES CITADAS**

- 1 ROMERO PÉREZ, Jorge. Tratado de libre comercio. 2º edic. San José C.R. Editorial del Instituto de Investigaciones Jurídicas. 2006. pp 167-170.
- 2 GONZALEZ CAMPABADAL. Anabel. Estudios jurídicos sobre el tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y E.U. 1º edi. San José, C.R. Litografía e Imprenta Lil, 2005. pp 43-46.
- 3 VEGA ARIAS, Rigoberto. Hacia una protección jurídica del consumidor en los tratados de libre comercio que suscriba Costa Rica. Tesis de grado para optar por la licenciatura en Derecho. Ciudad Universitaria Rodrigo Facio. 1994. pp 128-132.
- 4 BOLAÑOS CÉSPEDES, Fernando. Tratados de libre comercio e internacionalización del Derecho Laboral. Artículo publicado en la revista IVSTITIA No. 211-212. Julio - Agosto 2004. pp 17-19.