

CRV-X-24-17

SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS

DIRECCIÓN

**CONGRESO REDIPAL VIRTUAL X**  
*Red de Investigadores Parlamentarios en Línea*  
*Marzo-septiembre 2017*

Ponencia presentada por

**Adrián Mundo Martínez**

**“LOS TRATADOS INTERNACIONALES ENTRE  
MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS:  
PASADO, PRESENTE Y FUTURO”**

**Mayo 2017**

El contenido de la colaboración es responsabilidad exclusiva de su autor, quien ha autorizado su incorporación en este medio, con el fin exclusivo de difundir el conocimiento sobre temas de interés parlamentario.

---

Av. Congreso de la Unión N°. 66, Colonia El Parque; Código Postal 15960,  
México, DF. Teléfonos: 018001226272; (+52 ó 01) 55 50360000, Ext. 67032, 67034  
e-mail: [redipal@congreso.gob.mx](mailto:redipal@congreso.gob.mx)

# LOS TRATADOS INTERNACIONALES ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS: PASADO, PRESENTE Y FUTURO

Adrián Mundo Martínez <sup>1</sup>

## RESUMEN

El presente artículo es un análisis de los antecedentes derivados de los tratados firmados entre México y Estados Unidos; así como los continuos problemas que han puesto en dificultades a las actividades comerciales una vez formulada la cooperación. La razón de ello, en primer término, son los cambios que obedecen a un contexto político; en segundo lugar, a un entorno proteccionista y tercero, a conflictos internos. Esto, lejos del discurso político donde las actividades comerciales aumentan y los volúmenes de capitales mejoran la economía nacional, presentan dilemas que confunden y generan incertidumbre.

**Sumario:** Introducción II. Antecedentes de los tratados firmados por México y Estados Unidos III. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte IV. El Derecho internacional y la Constitución Política Mexicana V. El futuro del TLCAN VI. Conclusiones VII. Fuentes consultadas.

---

<sup>1</sup>Miembro de la Redipal. Abogado; auxiliar investigador en el Poder Legislativo del Estado de Jalisco y maestrante en el Programa de Negocios Internacionales de la Universidad de Guadalajara, Jalisco, México. Correo electrónico: [adrian.mundo1107@gmail.com](mailto:adrian.mundo1107@gmail.com)

## I. Introducción

Preocupación, angustia, incertidumbre, desempleo; estas y muchas cosas más son ejemplo de la opinión exacerbada de muchos ciudadanos mexicanos que no han visto los beneficios en la vida real de lo que se prometió como la mejor alianza mercantil de América del Norte y posiblemente en todo el mundo, que lejos de concretarse en mayores oportunidades para México se convirtió en una losa empresarial y trampa burocrática.

Para conocimiento de muchos y desconocimiento de pocos siempre han existido convenios de colaboración entre naciones, alianzas estratégicas o cualquier otro tipo de forma en que se puedan beneficiar los mercados internos de los Estados involucrados.

Ejemplo de lo anterior pueden ser la unión que se formó en el continente Europeo, la cual hoy en día vive y gracias a ello se ha logrado estabilizar economías emergentes y solidificar las ya establecidas. Otro ejemplo por mencionar uno más cercano y en el mismo continente americano es el llamado MERCOSUR<sup>2</sup>, esta peculiar alianza multinacional ha generado un crecimiento notorio entre sus integrantes, a tal grado que muchos de los llamados observadores han caído en la tentación y acceden a unirse bajo las condiciones estipuladas.

No obstante, el tema medular en estos aspectos y que ha permeado desde las candidaturas presidenciales de Estados Unidos en 2016, donde Donald Trump se proclamó presidente de dicha nación ha generado un intenso viacrucis respecto al TLCAN<sup>3</sup> y el futuro de la alianza multinacional entre México, Estados Unidos y Canadá.

¿Entonces qué sucederá en caso de haber una renegociación del TLCAN? que dicho sea de paso se ha hablado bastante de esto.

Por otro lado y en atención a los antecedentes de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos; ¿Qué tanto podrían contribuir para resolver los más recientes paradigmas de los intereses jurídico-comerciales?

El objetivo principal del presente trabajo es generar una herramienta de reflexión que ayude a obtener un mejor panorama de lo que se aproxima a nivel internacional para México.

---

<sup>2</sup> Mercado Común de América del Sur

<sup>3</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte

## II. Antecedentes de los tratados firmados por México y Estados Unidos

La OMC<sup>4</sup> (2011) menciona que los acuerdos, tratados o convenios de colaboración no son del todo nuevos, independientemente si son buenos o causan un menoscabo a alguna nación. Muchos han sido los países que han buscado la forma de integrarse con otras naciones para buscar el bien común.

Algunas naciones han optado por crear vínculos bilaterales, es decir, entre solo dos naciones, o en su caso entre más de dos naciones los cuales se les denomina multilaterales.

Es de esperarse que la cooperación se busca por un largo plazo, pues los beneficios serán mejores cuando se encuentre un equilibrio adecuado en las transacciones; ahora bien cuando existe dicha cooperación se está tomando en cuenta que existen muchos temas no solo comerciales los que habrán de tomarse en cuenta (OMC, 2011).

La consecución de tratados por su puesto se torna en perfiles con tintes preferenciales y no preferenciales, una forma de elección elitista entre países.

Los antecedentes respecto a las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos como muchos piensan no sucedió en los primeros años de la década de los años 90s con la firma y aplicación del TLCAN, sino más bien se remonta hasta hace casi dos siglos de historia.

Basta con recordar los más importantes que sucedieron en los años 1822 hasta 1950: el de 1831, el de 1882 y el de 1942. De los cuales se desprendieron muchas inquietudes que persisten hoy en día (Avella, 2008).

Una vez consumada la independencia de México en el año de 1821 el Estado mexicano se vio en la necesidad de generar lazos de amistad y cooperación entre distintas naciones con la única finalidad de aumentar el progreso del país, algunos de los acercamientos diplomáticos fueron encontrando oportunidad en la gran Bretaña y otros países del viejo continente; sin embargo por la cercanía territorial se optó por implementar mecanismos jurídico-comerciales con Estados Unidos que para ese entonces ya era considerado próspero en muchos aspectos (Avella, 2008).

Las prácticas comerciales que se generaron en 1822 dieron paso a una de las primeras disputas entre México y Estados Unidos. En primer lugar el país del norte empezó por ejercer presión en la firma del tratado comercial, lo que no se observó fue el hecho de

---

<sup>4</sup> Organización mundial del comercio

que México carecía de infraestructura marina para poder ejercitar el comercio mediante esta vía y en segundo término la inclusión de la cláusula de la nación más favorecida que por obvias razones no le convenía ni agradaba a Estados Unidos el insertar dicha medida (Avella, 2008).

De acuerdo con la CVSDT<sup>5</sup> (1969) se entiende por "tratado" 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.

Siguiendo con el orden de las ideas, dicho tratado se formalizó en 1831 donde incluía además de diversas disposiciones comerciales, regulaciones anexas a temas militares, migratorios, etc. Sin embargo pese a no ser totalmente mercantil, se ha hablado de que propició un aumento en las economías, lo que no se tuvo previsto fue el tema de Texas y las disputas territoriales que apenas estaban surgiendo (Avella, 2008). De ello se colige una ruptura diplomática temporal para ambas naciones y por ende dicho acuerdo comercial no produjo los rendimientos planteados.

Paso el tiempo y conforme a ello se vivieron algunos acontecimientos internos en la nación mexicana, no en tanto se buscó nuevamente entablar conversaciones con el país vecino. Fueron dos tratados que se quisieron sellar en aquellos años el primero llamado el *Forsyth- Montes de Oca* de 1857 y el denominado *McLane- Ocampo* de 1859, ninguno de ellos fue relevante (Avella, 2008).

En 1877 bajo el régimen político de Porfirio Díaz, se mantuvo una fuerte política e impulso hacia las inversiones extranjeras, lo cual fue reflejo de un buen manejo comercial de las relaciones diplomáticas que dieron paso a desechar al antiguo tratado por ser nulo y contrario a los intereses de ambas naciones, un antecedente que marco pauta para una negociación en 1882 entre ambos gobiernos y formalizó suscribiéndose un nuevo tratado en 1883 (Avella, 2008).

Lo interesante del tratado de 1883 es que parece agregaron directrices ajenas a lo que se había planteado "el nuevo tratado antepuso en importancia la reciprocidad a la cláusula de la nación más favorecida, e hizo a un lado los derechos mercantiles de los extranjeros y el tema de los privilegios consulares" (Avella, 2008).

---

<sup>5</sup> Convención de Viena sobre el derecho de los tratados

Años después de que se concretara la revolución mexicana y finalizara los estragos de las guerras en el mundo, Estados Unidos intensificó relaciones comerciales con México para empezar a ocupar espacios en el mercado (Avella, 2008).

La firma de un nuevo tratado comercial entre ambas naciones se dio en el año 1942, fueron largas pláticas que culminaron en acuerdos comerciales de índole general. Para tales efectos se firmó en diciembre de 1942 y entró en vigor el 30 de enero de 1943, que en teoría duraría tres años (Avella, 2008).

Este mencionado tratado en resumidas cuentas solo paso a la historia sin demostrar un avance en la diplomacia y ni mejorar los lazos comerciales de ambos gobiernos.

### III. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Hoy en día México tiene firmados 11 tratados internacionales con diversos países alrededor del mundo, por ejemplo Bolivia; Colombia y Venezuela; Costa Rica; Chile; Israel; Nicaragua; El Salvador, Guatemala y Honduras; República de Islandia, Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza; Uruguay; el firmado con la Unión Europea; y por supuesto el que sobresale por mucho de los demás el de Estados Unidos y Canadá (Arámbula, 2008).

Por supuesto cada uno de ellos cuenta con diversas características y dentro de ello se estipula el tipo de relación comercial que se habrá de llevar a cabo.

El TLCAN fue publicado en el diario oficial de la federación en 1993 y que entro en vigor el 1 de enero de 1994. Su principal objetivo es “Formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida” (Arámbula, 2008).

El TLCAN se caracteriza por tener un fuerte arraigo a la proyección de inversiones [característica de los antiguos tratados suscritos] entre ambos países, por supuesto no deja de lado las cuestiones más fundamentales por las cuales se elabora que son la generación de empleos, fortalecimientos mercados, cooperación, protección intelectual, entre otras más.

Otras áreas de oportunidad que promueve el TLCAN son el sector agroindustrial pero bajo las condiciones sanitarias y fitosanitarias; el acceso a los mercados junto con los servicios en todas sus modalidades.

Cabe resaltar la forma en que establece la solución de controversias y sus instituciones procuradoras de justicia, donde al parecer se rige bajo las reglas del GATT<sup>6</sup> (1947), gestionando un medio transparente, sencillo y uniforme (Arámbula, 2008).

Se ha insistido en que este tratado ha sido desfavorable, ya que el crecimiento de Estados Unidos ha sido mayor que el de México, a tal grado que se sigue siendo una nación en vías de desarrollo (Calderón y Hernández, 2011). Sin embargo, hay expertos en la materia que aseguran que el TLCAN y la unión de Canadá y Estados Unidos con México es lo que se necesitaba para progresar e ir por un mejor camino en la competitividad internacional (Lederman, Maloney, Servén, 2005).

El sistema comercial en todo el planeta ha sufrido grandes cambios desde las últimas 3 décadas a la fecha, basta con recordar las zonas de apertura y libre comercialización de diversas naciones, hasta el mal visto proteccionismo creado por las potencias mundiales que ha ido aumentando.

Lo grave de ello es que México ha generado una dependencia comercial con el país vecino del norte, siendo muy difícil lograr una integración comercial ecuánime.

“En cuanto a la interacción comercial de los países miembros del TLCAN con el resto del mundo, en promedio, 80% del comercio de México y Canadá está orientado a las economías desarrolladas y el resto a los países en desarrollo” (Calderón y Hernández, 2011).

“Mientras que el comercio de los Estados Unidos está más equilibrado y prácticamente 50% se orienta a los países desarrollados y el resto a los países en vías de desarrollo” (Calderón y Hernández, 2011).

Durante los inicios del TLCAN México ha generado un crecimiento en sus exportación llegando a registrar ventas de poco más del 200% lo que significa aumento en empleos y movimiento de capitales, un gran nutriente para la economía mexicana (Álvarez, 2004).

Aquí el problema es que no en todos los negocios se ha generado un crecimiento exponencial, sino más bien ha ido desplazando y eliminando comerciantes en diversas ramas, por ejemplo el sector agropecuario donde la entrada de productos norteamericanos más baratos [dumping] y en cierta manera de mejor calidad terminaron por acaparar el mercado (Álvarez, 2004).

---

<sup>6</sup> El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

Según el Banco Mundial dentro de muchos de sus informes relativos al comercio, menciona que gracias al TLCAN México ha generado un crecimiento en su economía, cosa que no habría alcanzado si no hubiese firmado tal tratado, también se manifiesta que no por ello se encuentran a la par de las otras dos naciones firmantes debido a la desigualdad, poca educación y poca inversión en innovación tecnológica, por lo que muchos de los beneficios que se estimaban no fueron concretados del todo (Álvarez, 2004).

#### **IV. El Derecho internacional y la Constitución Política Mexicana**

En atención a lo anterior existen diversas normatividades a nivel internacional que promueven la integración comercial y ven grandes beneficios en ello. Por ejemplo la LSATIME<sup>7</sup> (2004) manifiesta dentro su artículo número 3, que es de vital prioridad la mejora en la calidad de vida, la diversificación de mercados, fomento económico entre otros más objetivos los cuales deben estar siempre presentes en la firma de un tratado internacional.

Por su puesto existen diferentes directrices en la LSATIME que estipulan el procedimiento para generar un tratado comercial y demás objetivos particulares, lo que realmente importaría sería el hecho de observar su adecuada armonización con la CPEUM<sup>8</sup>, a fin de que no contravenga el máximo ordenamiento de la nación.

No tan alejado de ello, la CPEUM (2016) menciona en su artículo número 76 que la probación de los tratados internacionales es facultad exclusiva del poder legislativo, por medio de la Cámara de Senadores, posteriormente a la celebración de ellos por conducto del presidente de la república mexicana mediante el poder otorgado en el artículo 89.

Ahora bien lo que sobresale dentro de la CPEUM en este tema, lo siguiente:

Artículo 133. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada entidad federativa se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de las entidades federativas.

---

<sup>7</sup> Ley sobre la aprobación de tratados internacionales en materia económica.

<sup>8</sup> Constitución política de los estados unidos mexicanos, última reforma el 15 de agosto del 2016.



Se podría afirmar que el TLCAN en relación a las disputas comerciales fungirá como garante en la procuración de justicia, pues la misma CPEUM le otorga en cierta manera dicha función. Lo que no queda muy claro es quienes serán los que se encarguen de proteger el interés jurídico, pues como se ha visto en varias situaciones de negocios la intervención de una figura de justicia cae en manos de instituciones internacionales como la Cámara de comercio internacional o la organización mundial de comercio, por mencionar algunas.

Otro ejemplo es el contexto con que se maneja la cooperación económica que no es juzgado, ni se cuestiona la forma en que se realiza, es más se impulsa este tipo de actos por diversos mecanismos como el PIDESC<sup>9</sup> (1981) donde estipula en sus primeros dos articulados que cada nación es libre de administrar sus riquezas y en caso de realzar algún tipo de cooperación con algún otro Estado siempre se verá por el principio de beneficio recíproco. Lo interesante de ello es que a nivel internacional se vuelve interesante el fomento a la cooperación pero en la práctica parece ser distinto.

## **V. El futuro del TLCAN**

El año 2016 será recordado por muchos sucesos, nacionales como internacionales, acontecimientos que para bien o para mal revolucionaron la historia. Justamente uno de ellos fue las elecciones presidenciales competidas por Hillary Clinton y Donald Trump; que para el desagrado de muchos fue este último el vencedor en la contienda electoral.

Este acto fue conocido en todo el mundo, pues la silla presidencial con mayor poder actualmente sería ocupada por aquel empresario norteamericano con poca experiencia en la política. No obstante fuese cual fuese el ganador parece que ambos candidatos buscaban renegociar el TLCAN desde el primer momento en que pisen la casa blanca (Villafranco, 2016).

Según se ha expresado, la renegociación del TLCAN podría traer grandes cambios a la económica mexicana, lo que se cuestiona es que tipo de cambios quieren realzar, si será una extensión de lo ya previsto o se desechara todo el contenido y se empezara desde cero.

Que por otro lado según Villafranco (2016) dentro de sus entrevistas a expertos en la materia, las mejores áreas de oportunidad para negociar la extensión del tratado podrían

---

<sup>9</sup> Pacto internacional de derechos económicos, sociales y culturales

ser las siguientes: migración, petróleo, aranceles, inversiones, sector agropecuario y sector energético.

Bajo los términos que se han visto, la pregunta sería ¿Qué conviene más a México, que se renegocie el tratado o que salga Estados Unidos del TLCAN?

Especialistas en la materia y que fueron participes en la formación del tratado hace poco más de 20 años, señalan que es peor negociar sin tener en cuenta los puntos de oportunidad anteriormente mencionados, que la salida de Estados Unidos (Torres, 2017).

La cuestión es que Estados Unidos no acepta el hecho de que su balanza comercial ha tenido caídas fuertes en los últimos años por su déficit fiscal y principalmente por su casi nula capacidad de ahorro; malestares que sigue atribuyéndole al TLCAN (Torres, 2017).

Suponiendo que Estados Unidos saliera de esta relación, lo que pasaría es que la OMC tendrá que intervenir para aplicar aranceles en las relaciones comerciales de 2.8 por ciento en promedio, situación que ocasionaría una batalla comercial en donde México indiscutiblemente tiene una amplia cartera de proveedores para negociar; por analogía se entiende una mayor flexibilidad y apertura comercial mexicana en relación a la de Estados Unidos (Torres, 2017).

Así pues lo que se tenía previsto sucedió, Donald trump a poco menos de 100 días de su gestión, envió una notificación al congreso de su país con la intención de buscar el apoyo en la renegociación del TLCAN (López, 2017).

Pese a la euforia que ha creado este reciente personaje en la política internacional, se han estado descartando muchos de los supuestos que planteo en su discurso poitico-electoral.

“Si bien la perspectiva de la negociación es mucho más favorable que hace algunos meses, es importante recalcar que ante los constantes reveses que ha tenido la agenda de la Presidencia de Trump siempre existirá la tentación de dar un golpe de autoridad desesperado para buscar complacer a aquellos electores desilusionados que votaron por él. Esperemos que el retiro del TLCAN o la implementación de medidas proteccionistas no sean el medio” (López, 2017).

## **VI. Conclusiones**

Así pues dentro de casi dos siglos de historia comercial, México como nación ha buscado en todo rincón del planeta socios comerciales, por supuesto algunos de los tratados o convenios se han materializado en negociaciones exitosas, mientras que otros han pasado

desapercibidos ya sea porque no sea han explotado al máximo o que por cuestiones secundarias se desconocen las formas de ser utilizados.

La razón de ello obedece posiblemente a cambios políticos, conflictos internos y demás cuestiones anexas que han influido en la toma de decisiones. No obstante las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos que es tema del presente trabajo han seguido una línea del tiempo demasiado marcada donde después de aprender de los errores manifiestan el interés común de buscar siempre una serie de vínculos mercantiles.

Lamentablemente hoy en día, el nuevo régimen político-administrativo ha sido pésimo o se percibe desalentador para el comerciante mexicano, pues el actual presidente norteamericano Donald Trump explyaya su sentimiento de querer cerrar definitivamente los vínculos entre ambos gobiernos, promoviendo un nacionalismo entre sus gobernados y un proteccionismo en su mercado.

Tan es así que lo anterior ha puesto sobre la mesa la inminente renegociación del actual TLCAN bajo ciertas condiciones, que por si fuera poco Estados Unidos amenaza con salirse en caso de no llegar a un acuerdo, esto más bien parece un acto oportunista de dicho gobierno el cual se pretende crear mediante temor y presión comercial.

Solo falta esperar si las próximas pláticas sobre el TLCAN tomaran en cuenta los mencionados antecedentes comerciales, todo ello con la finalidad de forjar un mejor juicio y permeen en una saludable economía mutua, pues como se ha visto no se ha tenido mucho éxito en la creación de vínculos mercantiles que mucho o poco no han tenido los resultados esperados para cada uno de los integrantes.

## VII. Fuentes consultadas

- Álvarez, F. (2004). *Las dos caras del TLCAN a 10 años de su creación*. México. Academia.  
Recuperado desde:  
[https://www.academia.edu/10876589/LAS\\_DOS\\_CARAS\\_DEL\\_TLCAN\\_A\\_10\\_A%C3%91OS\\_DE\\_SU\\_CREACI%C3%93N](https://www.academia.edu/10876589/LAS_DOS_CARAS_DEL_TLCAN_A_10_A%C3%91OS_DE_SU_CREACI%C3%93N)
- Arambula, A. (2008). *Tratados comerciales de México*. México. Centro de documentación, información y análisis. Recuperado desde: [www.diputados.org.mx](http://www.diputados.org.mx)
- Avella, I. (2008). Antes del TLCAN: la historia de los acuerdos comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950). *Revista digital universitaria*, Volumen 9, (numero 5). México. Coordinación de Publicaciones Digitales. DGSCA-UNAM. Pp. 1-10.
- Calderón, C. y Hernández, L. (2011). El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa. *Revista estudios sociales*, volumen 19, (numero 37). México. Centro de investigación en alimentación y desarrollo, a.c. Pp. 92-118.
- Lederman, D., Maloney, W., y Servén, L. (2005). *Lecciones del TLCAN para América Latina y el Caribe*. Washington, D.C. Banco Mundial y Alfaomega Colombiana S.A.  
Recuperado desde:  
<http://documentos.bancomundial.org/curated/es/780921468046444477/pdf/344350SPANISH0Lessons0fom0NAFTA01PUBLIC1.pdf>
- López, J. (2017). *La inminente renegociación del TLCAN*. México. Periódico el Economista.  
Recuperado desde: <http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-valores/2017/05/29/inminente-renegociacion-tlcan>
- Organización de las naciones unidas. (1969). *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados*. Viena. Secretaria general de la organización de las naciones unidas.  
Recuperado desde: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/ambinter.php>
- Organización mundial del comercio. (2011). *Informe sobre el comercio mundial 2011: antecedentes históricos y tendencias actuales*. Suiza. Secretaria general de la organización mundial del comercio. Recuperado desde:  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/wtr11-2b\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf)
- Secretaría de Gobernación. (1981). *Pacto internacional de derechos económicos, sociales y culturales*. México. Unidad general de asuntos jurídicos. Recuperado desde:  
<http://www.ordenjuridico.gob.mx/ambinter.php>

Secretaría de Gobernación. (2004). *Ley sobre la aprobación de tratados internacionales en materia económica*. México. Unidad general de asuntos jurídicos. Recuperado desde: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/ambinter.php>

Secretaría de Gobernación. (2016). *Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos*. México. Unidad general de asuntos jurídicos. Recuperado desde: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/ambinter.php>

Torres, V. (2017). *¿Qué podría salir mal en la renegociación del TLCAN?* México. Grupo multimedia lauman, El Financiero. Recuperado desde: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/preocupa-un-mal-acuerdo-sobre-tlcan.html>

Villafranco, G. (2016). *6 formas en que México si ganaría al renegociar el TLCAN*. México. Forbes México. Recuperado desde: <https://www.forbes.com.mx/6-formas-en-que-mexico-si-ganaria-al-renegociar-el-tlcan/>