

CLAROSCUROS DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.
ALGUNAS CONSIDERACIONES A TRECE AÑOS
DE SU ENTRADA EN VIGOR

Jaime OLAIZ GONZÁLEZ

*En homenaje al doctor Rodolfo Cruz
Miramontes, jurista mexicano ejemplar*

SUMARIO: I. *Breve análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.* II. *Sobre el incumplimiento de las obligaciones pactadas en el anexo 703.2 del TLCAN en materia de comercio de azúcares y jarabes.* III. *Conclusiones.* IV. *Bibliografía.*

Unos de los aspectos que han ocupado la atención profesional y académica del doctor Rodolfo Cruz Miramontes, así como la obra jurídica que ha desarrollado durante los últimos años, son precisamente la negociación y vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Su intervención en las conversaciones trilaterales que en la década de los noventa resultaron en uno de los momentos más brillantes de la negociación comercial mexicana y en las controversias que han suscitado diversos incumplimientos por parte de nuestro principal socio comercial; desde 1994 a la fecha en el marco de los capítulos XIX y XX del TLCAN lo ubican con justicia como uno de los referentes obligados para comprender el contexto de la suscripción e implementación del principal tratado de libre comercio celebrado por el Estado mexicano.

A trece años de vigencia del TLCAN, varios estudiosos mexicanos y extranjeros han elaborado diagnósticos sobre las implicancias que el Trata-

do ha significado para México. Las opiniones discurren desde atribuirle al TLCAN el mérito del rescate económico del año 1995 hasta ubicarlo como un freno a la competitividad del país por las políticas proteccionistas que mantienen los Estados Unidos sobre algunos de nuestros productos.

Ambas aseveraciones, aunque ciertas, no reflejan con plenitud los efectos que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha tenido para México y la región.

El presente estudio se ocupará de ofrecer un análisis sobre los aportes que el TLCAN ha significado en Canadá, Estados Unidos y México. En seguida, se plantearán algunas consideraciones en torno a los incumplimientos en materia comercial que los Estados Unidos han realizado en contra de México sobre el acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en México. Finalmente, se ofrecerán algunas sugerencias sobre la necesidad de conformar una cultura jurídica renovada en América del Norte que potencie los objetivos del TLCAN.

I. BREVE ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Desde principios de los años noventa Canadá, Estados Unidos y México experimentaron cambios trascendentales en sus instituciones políticas, económicas, sociales y jurídicas con motivo de la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este Tratado, como es bien sabido, implicó reformas jurídicas significativas en México con la finalidad de competir en circunstancias equitativas y razonables con dos de las economías más importantes del mundo. A juicio de algunos especialistas, estas reformas no fueron exclusivas en México, ya que Canadá también tuvo que emprender algunos ajustes normativos y económicos para atenuar las disparidades que mantenía con los Estados Unidos.¹

A la distancia, varios aspectos del Tratado arrojan un balance positivo desde una perspectiva macroeconómica. No hay lugar a dudas que el TLCAN constituye el área de libre comercio con mayor número de con-

¹ Hargrove, Basil "Buzz", "Evaluación de una década. Efectos y nuevas posibles direcciones", *Foreign Affairs en Español*, México, vol. cuatro, núm. uno, enero-marzo de 2004, pp. 25 y ss. El autor describe las disparidades que existían entre Canadá y México con los Estados Unidos a la luz de sus realidades económica y demográfica. En el marco del TLCAN, los Estados Unidos representaban el 70% de la población y el 90% del producto económico de la región.

sumidores en el mundo y genera niveles de crecimiento económico que compiten con los de la Unión Europea. Sin embargo, en el caso mexicano los efectos del Tratado son variopintos, y su incidencia en los estándares microeconómicos ha sido insuficiente.

Aunque en Canadá ya regía el denominado *Free Trade Agreement* con los Estados Unidos desde 1989, aquel país ha duplicado sus exportaciones en el marco del TLCAN, aunque algunos especialistas atribuyen dicho crecimiento a la evolución del ya referido Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de 1989, ya que hasta el año 2000 Canadá era el mayor exportador de los Estados Unidos en la región con una balanza comercial de 233,7 millones de dólares y un crecimiento de 78% desde 1994.²

Hacia 1992, la situación de México era muy distinta a la de sus ulteriores socios comerciales. Después de haber experimentado casi treinta años de crecimiento económico sostenido de un 6% en promedio, a través de políticas proteccionistas e intervención del Estado en varios sectores de la economía, el país sufrió una serie de crisis financieras que iniciaron en 1982, las cuales obligaron al gobierno mexicano a adoptar gradualmente medidas consistentes en una mayor apertura a los mercados internacionales, reducción del gasto público, regulación de diversas áreas estratégicas de la economía y fomento de la confianza de inversionistas extranjeros para potenciar el desarrollo nacional.

Estas reformas iniciaron en la segunda mitad de los años ochenta y se consolidaron durante la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) al desarrollar las negociaciones y concretar la suscripción y posterior ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

A partir de las reformas que emprendieron los inadecuadamente denominados *minor partners*³ —refiriéndose a las diferencias económicas que

² *Ibidem*, pp. 32 y 33.

³ Algunos autores, como Hargrove, utilizan la denominación académica de *minor partners* para ilustrar las diferencias económicas que Canadá y México mantienen con los Estados Unidos en el marco del TLCAN. Esta denominación —aunque académica— es inadecuada, porque contraviene el principio de igualdad de los Estados en el derecho internacional. Este principio es fundamental al momento de negociar y celebrar tratados, pero más aún en el desarrollo de las relaciones que se dan entre los propios Estados. Este principio está debidamente recogido en varios instrumentos internacionales, como la Carta de la Organización de las Naciones Unidas en su artículo 2.1; en la Carta de la Organización de los Estados Americanos, que en su artículo 9 establece que “los Estados son jurídicamente iguales y que disfrutan de iguales derechos e igual capacidad para ejercerlos, teniendo también iguales deberes. Los derechos de cada uno no dependen del poder que

Canadá y México mantienen con los Estados Unidos— puede apreciarse con claridad el arduo itinerario que ambos países han seguido para poner al día sus ordenamientos jurídicos con el propósito de generar confianza entre sus respectivos socios comerciales y prevenir, en la medida de lo razonable, la generación de controversias con motivo de lagunas jurídicas en su derecho interno inconsistentes con los derechos y obligaciones que determina el TLCAN.⁴

1. *Los efectos del TLCAN en México a trece años de vigencia*

En opinión de Hargrove⁵ y Salinas,⁶ el TLCAN ha representado para México más beneficios que problemas. El Tratado significó, en pocas palabras, la inserción de nuestro país en la zona de libre comercio más importante del mundo, lo cual contribuyó significativamente en el desenlace de la crisis económica que México enfrentó en diciembre de 1994 y durante todo 1995.

dispongan para asegurar su ejercicio, sino del simple hecho de su existencia como persona de derecho internacional”. Véase Siqueiros, José Luis, “La igualdad jurídica de los Estados”, en Rabasa, Emilio O. (coord.), *Los siete principios básicos de la política exterior de México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2005, pp. 169-191.

⁴ Cruz Miramontes, Rodolfo, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las denominadas Cartas Paralelas”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, vol. I, 2001, p. 124. El autor advierte que la “existencia de desavenencias y roces por la aplicación del Tratado es natural y es parte de su propia existencia..., por lo que fue loable que se previnieran y dieran remedios pues solamente así se puede esperar su éxito”. Es importante subrayar la contribución del doctor Cruz Miramontes en la redacción del capítulo XIX del TLCAN sobre “Reglas de Comercio” en materia de prácticas desleales, a través de las negociaciones desarrolladas en el denominado “cuarto de junto”. Con tal aporte se dotaba de seguridad jurídica a las partes que se relacionaran en el marco del TLCAN.

⁵ Hargrove, Basil, *op. cit.*, nota 1, p. 34.

⁶ Salinas de Gortari, Carlos, “Diez años de TLCAN y el fracaso de Cancún”, *Foreign Affairs en Español*, México, vol. cuatro, núm. uno, enero-marzo de 2004, pp. 2-16. El ex presidente de México plantea un análisis crítico sobre los resultados que arrojó el TLCAN desde 1994, y defiende diversas iniciativas que promovió durante su administración. A propósito de un artículo publicado en el *Financial Times* (1 de julio de 2003) titulado “The Mexican Lost Decade: While the investments go to China, NAFTA’s opportunities at risk”, cuestiona las oportunidades que se desaprovecharon en los años posteriores a la entrada en vigor del Tratado para modernizar al país.

La crisis de 1995 dejó una impronta determinante en el desempeño de México en el TLCAN hasta la fecha. A juicio de algunos implicados en el tema, los últimos trece años han significado también una serie de oportunidades perdidas para asumir posiciones más ventajosas y competitivas que aprovecharan la expansión económica que ha registrado la región en la última década.⁷

Empero, desde una perspectiva realista, el TLCAN ofreció el marco jurídico adecuado para rescatar a México de la crisis económica más severa de su historia reciente. Hasta ahora, ésta ha sido la contribución más significativa del Tratado para México. Es públicamente conocido el apoyo que ofrecieron la administración del presidente Clinton y el Fondo Monetario Internacional para superar la crisis de 1995. Sin embargo, son pertinentes las recomendaciones del premio Nobel, Joseph E. Stiglitz, al referirse a la recuperación de la economía mexicana: “La recuperación de México no se debió a las exigencias del Fondo Monetario Internacional para fortalecer su debilitado sistema financiero..., sino que se recuperó gracias al crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos, al dinamismo de la economía estadounidense y al TLCAN”.⁸

Con dichos antecedentes, la pregunta obvia gira en torno a los resultados más destacados del TLCAN en México a trece años de su implementación.

Como ya se ha mencionado, la negociación y aplicación del TLCAN implicaron para México un esfuerzo mayúsculo para poner al día sus

⁷ *Ibidem*, p. 6. Salinas advierte que desde 1850 la economía estadounidense experimentó un *boom* que registró tasas de crecimiento económico que alcanzaron niveles entre 5 y 7% en los años noventa durante la administración del presidente Clinton. En ese contexto, el ex presidente mexicano sostiene que de no haber ocurrido el llamado “error de diciembre de 1994” los ingresos provenientes del crecimiento de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos con motivo del TLCAN, en lugar de haber salvado a México de la mayor crisis económica de la que se tenga registro, hubieran generado un crecimiento económico del 5% entre 1995 y 2000, y la renta per cápita en esos años se hubiera incrementado en un 50%. El argumento más llamativo que ofrece el autor refiere a la reducción hipotética de los niveles de pobreza en México en caso de que la crisis de 1995 no hubiera ocurrido. Según Salinas, el 45% de la población mexicana en condiciones de pobreza para 1994 hubiera decrecido a un 20% en el año 2000. En lugar de ello, concluyó Salinas, la crisis produjo 8 millones más de mexicanos en condiciones de pobreza durante el mismo periodo.

⁸ *Idem*. Salinas refiere a los comentarios del premio Nobel, Joseph R. Stiglitz, en la revista *The Insider*, *The New Republic*, 17 de abril de 2000.

instituciones jurídicas en materia comercial, laboral, competencia económica, inversión extranjera, solución de controversias, entre otras, para propiciar una armonización integral con el tratamiento que dichas instituciones jurídicas merecían en los sistemas normativos de Canadá y Estados Unidos.⁹

Debe reconocerse que dicha armonización permitió negociar y celebrar con mayor solidez y capacidad de interlocución otros tratados de cooperación económica y comercial que siguieron al TLCAN.¹⁰ Además de que la adopción de dichas reformas resultaba imperativa para acreditar los lineamientos que en un principio el GATT y después la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) plantearían a sus miembros.

Ahora bien, el rubro que muestra con mayor claridad la incidencia del TLCAN en México es precisamente el intercambio de mercancías en la región, particularmente el nivel de exportación de nuestro país a los Estados Unidos.

En 1993, un año antes de que el TLCAN entrara en vigor, la balanza comercial mexicana arrojaba un promedio de 88,000 millones de dólares. En 2002 alcanzó un promedio de 350,000 millones de dólares.¹¹

En 1993, el comercio exterior representaba un 22% del producto interno bruto. En 2003 representó el 53% del PIB.¹²

A pesar de que el intercambio comercial con Canadá no tiene comparación con el flujo que se mantiene con los Estados Unidos, desde la entrada en vigor del TLCAN el intercambio de bienes entre México y Canadá se duplicó.

⁹ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, nota 4, p. 124. A juicio del autor, el TLCAN “constituye un instrumento jurídico-económico que rebasa con mucho los parámetros tradicionales de una zona de libre comercio pues abarca tanto la totalidad de los aranceles comerciales, establece criterios y controles a las barreras no arancelarias y se conciertan múltiples disciplinas a las inversiones, a los servicios, a la propiedad intelectual y se crea todo un arsenal de mecanismos, sistemas y criterios que buscan prevenir y resolver los conflictos lógicos que surgen en todo acuerdo internacional”.

¹⁰ López-Ayllón, Sergio, “Globalización y transición del Estado nacional”, en Carbonell, Miguel y Vázquez, Rodolfo (comps.), *Estado constitucional y globalización*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Porrúa, 2003, pp. 303-305. El autor explica la apertura del sistema jurídico mexicano con motivo de la modificación radical de las condiciones internas e internacionales que significó el enfoque globalizador.

¹¹ Salinas de Gortari, Carlos, *op. cit.*, nota 6, p. 3.

¹² *Idem.*

Otro rasgo significativo consiste en el crecimiento del nivel de inversiones extranjeras en México. Para 2005 era tres veces mayor que en 1993. El TLCAN ha generado una inversión de casi 100,000 millones de dólares en los últimos trece años. El capítulo XI es en importante medida el instrumento jurídico que ha facilitado el crecimiento de las inversiones,¹³ y los capítulos XIX y XX han creado un sistema confiable para la solución de controversias en el marco del TLCAN, que lamentablemente ha sido desvirtuado en algunas ocasiones para perjuicio de México, como se analizará en la segunda parte de este trabajo.

Sin embargo, algunas experiencias desafortunadas para México en materia de inversión conforme al capítulo XI han implicado un costoso aprendizaje sobre la necesidad de guardar coherencia entre los tres niveles del gobierno para evitar generar responsabilidad internacional, como sucedió en el caso de Metalclad.¹⁴

Por lo anterior, puede advertirse que gracias al TLCAN México se ha convertido en el segundo socio comercial de los Estados Unidos. Esta realidad ha significado, a juicio de Henry Kissinger, que “México se ha reinventado dramáticamente en los últimos diez años. En el pasado, los negocios —incluidos los del gobierno— eran controlados por una élite política que monopolizaba el poder y se había perpetuado en él. Los actores ajenos a dicha élite no eran bienvenidos”. En opinión de Kissinger,

¹³ Hargrove, Basil, *op. cit.*, nota 1, p. 40. El autor ofrece numeralia sobre las controversias que han surgido en el marco del capítulo XI del TLCAN y los montos totales por país de las indemnizaciones por incumplimiento hasta el año 2002. Se presentaron 24 controversias: 8 demandando a Canadá por 2,550 millones de dólares; 6 demandando a los Estados Unidos por 1,980 millones de dólares, y 10 demandando a México por 404 millones de dólares.

¹⁴ El 25 de agosto de 2001 el panel arbitral del TLCAN constituido para resolver la disputa entre Metalclad Corp vs. México emitió un laudo condenando al gobierno mexicano a pagar 16.7 millones de dólares por concepto de indemnización. Se trataba del primer laudo contrario a un Estado parte y a favor de un inversionista en el marco del TLCAN. En octubre de 1996 Metalclad Corporation, compañía estadounidense dedicada al tratamiento de residuos, demandó al gobierno mexicano por violar el capítulo XI del TLCAN al habersele negado por el gobierno del estado de San Luis Potosí, los permisos para abrir una planta de tratamiento de residuos. El gobernador del estado ordenó la clausura de las instalaciones después de que una auditoría determinó el impacto ambiental que tendría la apertura de la planta en la zona. En seguida, el gobierno de San Luis Potosí declaró reserva ecológica la zona donde se pretendía instalar la planta de Metalclad. Por tal motivo, Metalclad alegó que dicha acción constituía un acto de expropiación y demandó 90 millones de dólares como indemnización.

uno de los aspectos que influyó en la alternancia política del año 2000 fue precisamente el TLCAN y la apertura que trajo consigo.¹⁵

2. *Algunas perspectivas del TLCAN para los próximos años*

No hay lugar a dudas que varios aspectos del TLCAN lo ubican como un referente afortunado de libre comercio en el hemisferio occidental, y sugiere un ejemplo dinámico de integración económica que en años recientes ha merecido por parte de algunos especialistas, pronósticos y recomendaciones sobre la pertinencia de integrar, junto con la Unión Europea, un área noratlántica de libre comercio.¹⁶

Este escenario es muy interesante, pero poco realista a la luz de las actuales circunstancias. Considerando las disparidades que líneas arriba se han destacado para ilustrar las diferencias que dificultan el adecuado funcionamiento del TLCAN, puede dilucidarse el amplio catálogo de complicaciones que una integración económica de América del Norte con la Unión Europea conllevaría, desde las claras divergencias monetarias hasta las complejas relaciones comerciales que privan entre los Estados Unidos y Europa. Estos pronósticos más bien obedecen a coyunturas políticas y económicas que no toman en cuenta el gradualismo necesario que históricamente han demostrado las diversas integraciones económicas que se han intentado desde la segunda mitad del siglo pasado.

Estos intentos de integración continental ya los emprendió la administración del presidente Bush con el propósito de crear la *Free Trade Area of the Americas*. Los resultados han sido desalentadores, y no se vislumbra ningún avance en el tema, en la medida en que América Latina no ocupe un lugar prioritario en la política exterior de los Estados Unidos.

Por otro lado, los fracasos de la OMC por eliminar la política de subsidios agrícolas de las economías más desarrolladas han dificultado significativamente las posibilidades de crecimiento y competencia de las exportaciones agrícolas de países como México. A este rubro particular hay que sumar la controversia por el acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en México.

¹⁵ Kissinger, Henry, *Does America Need a Foreign Policy? Toward a Diplomacy for the 21st. Century*, Nueva York, Touchstone, 2002, p. 98.

¹⁶ *Idem*.

Tampoco puede soslayarse el fenómeno migratorio, que ocupa un lugar predominante en la agenda bilateral actual con los Estados Unidos. Indudablemente, este elemento afecta sensiblemente los derroteros de la relación comercial para los próximos años.¹⁷

En consecuencia, los retos que plantea el TLCAN para el futuro resultan de gran relevancia estratégica. Por tal motivo, resulta oportuno revisar el desempeño de los últimos trece años, con la finalidad de enmendar algunos errores en los que se ha incurrido durante dicho periodo.

Uno de los elementos que sugiere mayor atención es precisamente el tratamiento jurídico que se ha dado no sólo al TLCAN, sino a las reformas que ha traído consigo y las controversias que en su marco se han suscitado.

Bien apunta el doctor Cruz Miramontes que dichas experiencias han resultado en algunas ocasiones, demasiado caras y lamentables en perjuicio de los intereses de nuestro país.¹⁸

La agenda de reflexiones sobre el TLCAN para los próximos años deberá concentrarse en temas como:

- a. Tránsito de personas y migración.
- b. Seguridad jurídica en las relaciones comerciales.
- c. Mejor funcionamiento de los mecanismos de solución de controversias.
- d. Condiciones equitativas de acceso de productos agrícolas en la región.
- e. Generación de condiciones y precios más competitivos respecto de otras economías en expansión.

La forma en que se aborden estos temas, entre muchos otros, dependerá de la conformación de una cultura jurídica común entre Canadá, Esta-

¹⁷ Hargrove, Basil, *op. cit.*, nota 1, p. 37. Hargrove cuestiona que se dediquen tantas disposiciones normativas en el texto del TLCAN para proteger el libre tránsito de mercancías y capitales, mientras que miles de personas experimentan graves violaciones a sus derechos fundamentales al tratar de inmigrar a los Estados Unidos.

¹⁸ Cruz Miramontes, Rodolfo y Cruz Barney, Óscar, "El incumplimiento de las obligaciones pactadas en el TLCAN. Análisis de un caso concreto: el acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en México", *pro manuscripto*, p. 46. Los autores se refieren al aprendizaje que resultó de la resolución contraria a México en el procedimiento *antidumping* sobre el jarabe de maíz de alta fructuosa (JMAF) sometido ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio, cuando México no apeló oportunamente un informe emitido por el grupo especial que conoció de la disputa, y esto tuvo implicancias directas en la resolución definitiva.

dos Unidos y México que les permita potenciar las coincidencias que los animaron a celebrar el TLCAN y, consecuentemente, robustecerá las posibilidades de competencia de América del Norte respecto de otras zonas de libre comercio en el mundo.

Conscientes de que el tratamiento jurídico que se dé a cada uno de los temas que ocupa la agenda del TLCAN constituye la piedra de toque del Tratado y sus implicancias, el siguiente capítulo abordará la importancia de mantener una coherencia permanente con el derecho internacional para generar seguridad entre las partes contratantes, a la luz del caso de incumplimiento de las obligaciones pactadas en el TLCAN en materia de acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en México.

II. SOBRE EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES PACTADAS EN EL ANEXO 703.2 DEL TLCAN EN MATERIA DE COMERCIO DE AZÚCARES Y JARABES

Debe anticiparse que el presente capítulo se basa predominantemente en las publicaciones y opiniones vertidas por el doctor Cruz Miramontes en referencia al incumplimiento por parte de los Estados Unidos de los compromisos asumidos en materia de acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en México, que fueron asentados en el anexo 703.2 del Tratado, y posteriormente modificados por las denominadas “cartas paralelas” intercambiadas por los secretarios de Comercio de Estados Unidos y México.

Desde las negociaciones del TLCAN hasta estos días, el doctor Cruz Miramontes ha presentado argumentos que sostienen con claridad las pretensiones legítimas del sector azucarero mexicano para acceder al mercado estadounidense en los términos que fueron pactados en el anexo 703.2, y que en la víspera de la aprobación del Tratado por parte del Congreso estadounidense fueron desconocidos por nuestro principal socio comercial.

Este breve estudio pretende ofrecer una muestra de los desencuentros que han rodeado al TLCAN y de los efectos negativos que generan el proteccionismo de los Estados Unidos y la consecuente merma de la confianza en el marco del Tratado.

Por lo anterior, se estima que la manera más pertinente de abordar el tema es precisamente al tenor de las observaciones del doctor Cruz Miramon-

tes, quien desde el aula universitaria y el foro profesional ha demostrado la inconsistencia de las denominadas “cartas paralelas” con el derecho internacional y el derecho interno de cada uno de los Estados involucrados en la controversia.

1. *Consideraciones preliminares*

El Congreso estadounidense confirió facultades al presidente de los Estados Unidos para negociar el TLCAN en un plazo determinado del 1 de mayo de 1991 al 31 de mayo de 1993 con fundamento en el Trade Act de 1974 y reglamentado en el documento denominado Trade Negotiating Authority Provisions of the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988.¹⁹

Las negociaciones entre las partes se desarrollaron entre el 12 de junio de 1991 y el 12 de agosto de 1992. El texto fue firmado el 17 de diciembre de 1992, con lo que se inició el proceso de ratificación en cada uno de los Estados parte, de tal forma que el contenido obligacional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte quedó convenido de manera definitiva el 17 de diciembre de 1992, con la posibilidad de que los poderes legislativos de las partes del Tratado interpusieran reservas al Tratado al momento de la ratificación.

Uno de los aspectos que el doctor Cruz Miramontes resalta de las negociaciones para la incorporación de determinados temas en el texto del TLCAN es el relativo al aporte de la delegación mexicana para incluir el capítulo XIX para la resolución de controversias en caso de prácticas desleales de comercio por *antidumping* y subsidios.²⁰

Asimismo, el anexo 703.2 en la sección de “Comercio de azúcares y jarabes” establecía en términos generales una desgravación gradual que llegaría a cero a los quince años de vigencia del Tratado. A pesar de que para entonces la producción de azúcar de caña en México no era superavitaria, se pactaron parámetros específicos de exportación de azúcar al mercado estadounidense, que iban de una cuota mínima de 25,000 toneladas anuales hasta 150,000 toneladas métricas a partir del séptimo año de vigencia del Tratado hasta un 110% anual hasta 2007, pues a partir del año siguiente la tasa sería cero.

¹⁹ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, nota 4, pp. 126 y 135.

²⁰ *Ibidem*, p. 125.

El aspecto más importante del anexo 703.2 consistía en los parámetros que fijaba en su párrafo 16, que establecía:

16. Comenzando con el séptimo año comercial, el párrafo 15 no se aplicará cuando, de acuerdo con el párrafo 13, las Partes hayan determinado que la Parte exportadora es un productor superavitario:
 - a. por dos años comerciales consecutivos a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado;
 - b. para el año comercial previo y el que esté corriendo; o
 - c. en el año comercial que corre y estimen que en el año comercial siguiente será un productor superavitario, a menos que subsecuentemente las Partes determinen que, contrario a la estimación, la Parte exportadora no fue un productor superavitario para ese año.

Esto significaba que a partir del séptimo año del Tratado y si México llegara a ser superavitario por dos años consecutivos podría exportar la totalidad de sus volúmenes excedentes libre de aranceles al mercado estadounidense.

Como relata el doctor Cruz Miramontes, la negociación que resultó en el párrafo 16 del anexo 703.2 era muy conveniente para México y de los aspectos más afortunados para el ramo agrícola del TLCAN,²¹ lo que evidentemente generó una amplia expectativa entre los azucareros mexicanos para el séptimo año del Tratado.²²

Continúa relatando el doctor Cruz Miramontes que grande sería la desilusión al conocerse la negativa del gobierno estadounidense para permitir el ingreso a su mercado de aproximadamente 600,000 toneladas excedentes de azúcar, justificando su decisión al advertir que los derechos conferidos en el anexo 703.2 eran inexistentes por la eliminación del párrafo 16 acordado por los secretarios Kantor y Serra Puche en las denominadas “cartas paralelas” de noviembre de 1993.²³

Además, dado el cabildeo de los productores estadounidenses para limitar el acceso del azúcar de caña producida en México, se convino en

²¹ Beltramino, Juan Carlos M., *Cómo negociar internacionalmente*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1994, pp. 123-138. El autor ofrece una serie de recomendaciones para la negociación internacional en materia de tratados, destacando el profesionalismo indispensable de los representantes de las partes involucradas, y sugiere enfoques pragmáticos para encarar situaciones conflictivas que no dañen las relaciones bilaterales.

²² Cruz Miramontes, Rodolfo y Cruz Barney, Óscar, *op. cit.*, nota 18, pp. 7-9.

²³ *Idem.*

las “cartas paralelas” otra modificación adversa a los intereses de los azucareros mexicanos al contemplar en la fórmula para calcular el superávit no sólo al azúcar de caña, sino a la frutuosa de maíz, ya que ambos productos son de fácil sustitución entre sí.

Esta modificación ha provocado un crecimiento progresivo en la introducción al país de jarabe de maíz de alta frutuosa (JMAF) producido en los Estados Unidos, frente a la correlativa disminución de las exportaciones de caña de azúcar mexicana al mercado estadounidense, como se muestra en el presente cuadro.²⁴

Año	Previsiones TLCAN, ton		Exportaciones de azúcar mexicana, ton		Precios del azúcar US \$/ton		Exportaciones de JMAF a México desde EUA, ton
	Texto original	Cartas paralelas	Mercado mundial	Mercado EUA	Mercado mundial	Mercado EUA	
1994	25,000	25,000		7,258	267.35	485.82	92,854
1995	25,000	25,000	213,742	7,258	296.19	506.16	60,722
1996	25,000	25,000	657,742	7,258	269.83	493.78	184,035
1997	25,000	25,000	826,300	25,000	265.82	484.13	194,255
1998	25,000	25,000	918,400	25,000	213.43	486.32	218,432
1999	25,000	25,000	500,000	25,000	144.05	489.55	225,127
2000	25,000	25,000	454,000	25,000	187.50	420.48	202,037
2001	150,000	250,000	278,212	105,788	200.88	464.98	122,820
2002	165,000	250,000	265,212	137,788	173.57	459.69	36,000

Para ponderar adecuadamente el daño que infligía a México y al sector azucarero este incumplimiento arbitrario por parte de los Estados

²⁴ García Chávez, Luis Ramiro, *La agroindustria azucarera de México: el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 2004, p. 44, http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1774/CANIA_DE_AZUCAR_150304.pdf. El autor obtuvo los datos del USDA, Economic Research Service, Sugar and Sweetener, Outlook/SSS-236/January 31, 2003 y *El Financiero* del 11 de junio de 2003, p. 14.

Unidos debe decirse que las exportaciones de azúcar producida en nuestro país al mercado estadounidense pasaron de 7,258 toneladas en 1994 a 137,788 toneladas en 2002.

2. Sobre la validez jurídica de las “cartas paralelas”

Dado el perjuicio que causaban a los intereses del sector azucarero mexicano, y tomando en cuenta la irregularidad con la que fueron convenidas por su extemporaneidad y la ausencia de legitimación plena por parte de los representantes de los respectivos gobiernos para modificar el Tratado, era insoslayable el cuestionamiento sobre la validez jurídica de las denominadas “cartas paralelas”.

Como apunta el doctor Cruz Miramontes, la dificultad para determinar la naturaleza jurídica de las “cartas paralelas” en ambos ordenamientos jurídicos, y consecuentemente su fuerza obligatoria, afecta su repercusión²⁵ y, a mi juicio, pone en entredicho su validez.

Aun cuando el autor de referencia ha tratado con amplitud y profundidad la validez jurídica de las “cartas paralelas” conforme al derecho estadounidense, mexicano e internacional, conviene poner énfasis en algunos aspectos que demuestran la inconsistencia de dichos acuerdos y, consecuentemente, su invalidez en ambos países.

- a. En el marco del derecho estadounidense, las cartas paralelas se ubican en la categoría de *presidential executive agreements*, los cuales no requieren de la aprobación del Senado;
- b. Sin embargo, la naturaleza jurídica del TLCAN en el derecho de los Estados Unidos corresponde a los denominados *congressional executive agreements*, los cuales fueron negociados por el Ejecutivo durante un periodo determinado con una autorización previa del Congreso para que una vez concluido dicho periodo se sometieran a su aprobación por la rama legislativa del gobierno;²⁶
- c. Si las cartas paralelas modifican una sección del TLCAN contenida en el anexo 703.2, no se entiende cómo pueden evadirse de la naturaleza accesoria que guardan respecto del Tratado como objeto principal, y sus patrocinadores evitaron someterlas a la aprobación

²⁵ Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, nota 4, p. 134.

²⁶ *Ibidem*, p. 135.

del Senado bajo el argumento esgrimido por el secretario Kantor: “The supplemental agreements are executive agreements. The agreements do not require Congressional Approval since they are executive agreements and are not formally part of or annexed to, the NAFTA”;²⁷

- d. Al tenor de esta declaración, no puede dejar de sorprendernos que si a juicio del entonces más alto representante comercial de los Estados Unidos, las cartas paralelas no forman parte ni se consideran anexos del TLCAN, luego, ¿cómo pretenden sostener legítimamente la validez de las cartas paralelas para modificar el contenido del anexo 703.2 y, en consecuencia, limitar el acceso de los excedentes de azúcar de caña producida en México al mercado estadounidense en coherencia con lo originalmente pactado por los representantes comerciales de las partes debidamente acreditados durante las negociaciones del TLCAN?
- e. Incluso algunos congresistas estadounidenses han sostenido que las “cartas paralelas” no forman parte del texto íntegro del TLCAN que fue sometido a su aprobación en noviembre de 1993, y, consecuentemente, ponen en entredicho su validez legal. Además, advierten que las “cartas paralelas” se celebraron fuera del plazo autorizado para negociar y concluir el TLCAN que expiró el 31 de mayo de 1993;²⁸
- f. En el caso mexicano, las conclusiones no fueron distintas. Mediante varias declaraciones del titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en comparecencias ante el Senado de la República en 1997 se conoció que las “cartas paralelas” no habían integrado el texto del TLCAN que fue enviado al Senado para su ratificación, por haberlo estimado innecesario, ya que se trataba de “documentos técnicos de apoyo al mismo (Tratado)”;²⁹
- g. En uno de sus estudios sobre las “cartas paralelas”, el doctor Cruz Miramontes hace notar que la LVIII Legislatura, a través de una reunión de la Cámara de Senadores, emitió un punto de acuerdo que afirmaba: “Los documentos Cartas Paralelas no fueron sometidos a la consideración o aprobación del Senado de la Republica, y

²⁷ *Ibidem*, p. 155.

²⁸ *Ibidem*, pp. 156 y 157.

²⁹ *Ibidem*, p. 148.

- por lo tanto no cumplen con lo dispuesto en el Artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”;³⁰
- h. Asimismo, para noviembre de 1993 ya era vigente en México la Ley sobre Celebración de Tratados, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 2 de enero de 1992, la cual establecía un procedimiento claro y específico conforme a su artículo 6 para que la Secretaría de Relaciones Exteriores coordine las acciones necesarias para la celebración de cualquier tratado y emita su opinión sobre la procedencia de suscribirlo, sin afectar el ejercicio de las atribuciones de las dependencias y entidades de la administración pública federal. Dicho procedimiento en el caso de las “cartas paralelas” no fue satisfecho por la Secretaría de Comercio en el mes de noviembre de 1993 a sabiendas de que los contenidos de las cartas modificarían aspectos fundamentales del TLCAN;
 - i. Ha sido objeto de comentarios por parte de varios especialistas la naturaleza jurídica de las “cartas paralelas” en el sistema mexicano. Al no formar parte del TLCAN y, en consecuencia, no ser *addenda* del Tratado, quedaría la posibilidad de que fueran “acuerdos interinstitucionales”. Sin embargo, el propio doctor Cruz Miramontes concluye que al no haber seguido el procedimiento del artículo 7 de la Ley sobre Celebración de Tratados, tampoco pueden ser considerados como tales.³¹ En abono a la opinión del profesor Cruz Miramontes, las “cartas paralelas” tampoco pueden considerarse acuerdos interinstitucionales, porque quien los celebró fue el titular de una dependencia de la administración pública federal, en este caso la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con fundamento en el artículo 26 del título segundo de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, que ubicaba a la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial —hoy Secretaría de Economía— como parte de la administración pública centralizada. En consecuencia, toda vez que los acuerdos interinstitucionales son aquellos celebrados entre dependencias u organismos descentralizados de la administración pública federal con órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, las “cartas paralelas” al haber sido suscritas por el titular de una dependencia de la administración pu-

³⁰ *Idem.*

³¹ *Idem.*

blica federal centralizada, no pueden ser consideradas como acuerdos interinstitucionales;

- j. Además, subyace la inquietud acerca de la legitimación del secretario de Comercio y Fomento Industrial para modificar el texto del Tratado firmado por el presidente de la República el 17 de diciembre de 1992. Como es bien sabido, la celebración de tratados, conforme a las normas internacionales e internas en la materia, requiere que el agente de cualquier Estado parte goce de “plenos poderes” que lo faculten para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de tratados.

3. *El incumplimiento de los Estados Unidos para permitir el acceso del azúcar de caña producida en México conforme al anexo 703.2 del TLCAN*

Considerando los aspectos que fueron formulados en el inciso anterior para demostrar la invalidez jurídica de las denominadas “cartas paralelas” en los ordenamientos jurídicos estadounidense y mexicano, respectivamente, resulta inverosímil que con fundamento en ellas el gobierno de los Estados Unidos se niegue a respetar los acuerdos del anexo 703.2 del TLCAN en materia de “comercio de azúcares y jarabes”, en particular los párrafos 15 y 16, cuando expresamente sus representantes comerciales y legisladores han desestimado la pertenencia de las mismas al Tratado, y, más aún, han cuestionado la obligatoriedad de las “cartas paralelas” en el marco del TLCAN.

Dicho incumplimiento por parte de los Estados Unidos ha generado desde el año 1998, procesos arbitrales que iniciaron con sus respectivas consultas entre las partes, de conformidad con el capítulo XX del TLCAN, para determinar la aplicación del anexo 703.2 en la parte concerniente al azúcar y edulcorantes, o de las denominadas “cartas paralelas”, que modificaban parte importante del anexo referido.

La cooperación para una solución satisfactoria que anticipa la sección B del capítulo XX no ha sido manifiesta por parte de los Estados Unidos, que a través de sus representantes, mientras se desarrollaban las consultas en el marco del propio capítulo XX del TLCAN para resolver la disputa mencionada en el párrafo anterior, iniciaba ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la Organización Mundial de Comercio,

diversos procedimientos en contra de México relacionados con el acceso del jarabe de maíz de alta fructuosa (JMAF) al mercado mexicano.

Al momento de escribir estas líneas no se ha respondido la solicitud planteada por el gobierno mexicano para resolver la disputa que atañe a las modificaciones sustanciales que las cartas paralelas hacen del anexo 703.2 del TLCAN y limita el acceso del azúcar de caña producida en nuestro país a los Estados Unidos.

No puede olvidarse que el incumplimiento de los Estados Unidos en este particular no sólo afecta el marco de cooperación económica que prevé el TLCAN, sino atenta contra principios del derecho internacional. Aun cuando los Estados Unidos no han ratificado la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, la suscribieron el 23 de mayo de 1969 y sometieron a la aprobación del Senado el 22 de noviembre de 1971.

Conforme a la opinión concurrente del profesor Hélio Bicudo, integrante de 1998 a 2001 de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, en el caso *Sankofa*, los Estados Unidos no pueden sustraerse de la obligatoriedad de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados a pesar de no haberla ratificado hasta ahora, toda vez que a juicio de la Comisión Interamericana:

El artículo 18 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados establece que los Estados que han firmado un tratado, pero no lo han ratificado, deberán abstenerse de actos en virtud de los cuales se frustren el objeto y el fin del tratado hasta que haya decidido anunciar su intención de no convertirse en parte de ese tratado. A pesar del hecho de que Estados Unidos no ha ratificado la Convención, el Departamento de Estado de los Estados Unidos ya ha reconocido que la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados sirve como precedente para procesos de tratados internacionales. El Departamento de Estado de los Estados Unidos considera que la Convención es una declaración de derecho consuetudinario basado en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, la cual establece la importancia de los tratados como fuentes de derecho internacional así como un método de desarrollo y cooperación pacífico entre naciones, independientemente de lo que implican sus Constituciones y regímenes sociales.³²

³² Opinión concurrente del comisionado Hélio Bicudo, en el caso 11.193 de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos. La Comisión explicó las circunstancias que rodeaban el caso mediante el comunicado de prensa 9/00, Washington, D. C., del 28 de junio de 2000, del cual se transcribe un extracto: "El 11 de agosto de 1993, la Comisión

Así las cosas, resulta todavía más cuestionable la postura de los Estados Unidos al frustrar con sus acciones el cumplimiento del objeto y fin del TLCAN en materia de comercio de azúcares y jarabes, violentando con ello los principios de buena fe y *pacta sunt servanda* abrazados por la costumbre internacional y debidamente recogidos en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969.

No hay lugar a dudas de que el incumplimiento que nos ocupa y las actuaciones de los representantes comerciales de los Estados Unidos desde la entrada en vigor del TLCAN han estado encaminadas al bloqueo sistemático del acceso del azúcar de caña producida en México a su mercado. Dicho bloqueo se fundamenta en unos documentos que carecen de validez legal en el marco del Tratado y de los ordenamientos jurídicos de cada uno de los países involucrados. Además, sus actuaciones son inconsistentes con el derecho internacional, contraviniendo normas, principios y costumbres abrazados por la comunidad de naciones, igual de obligatorios indistintamente de las diferencias cualitativas y cuantitativas que guarden con los sistemas jurídicos nacionales de los Estados.³³

abrió el Caso No. 11.193 con base en la queja del señor Sankofa. Tras una audiencia celebrada el 4 de octubre de 1993, la Comisión transmitió a los Estados Unidos, el 27 de octubre de 1993, una solicitud formal para la adopción de medidas cautelares en el marco de lo dispuesto en el artículo 29(2) del Reglamento de la Comisión [56] [1], solicitando que Estados Unidos garantizara la suspensión de la ejecución del señor Sankofa, habida cuenta de que su caso se encontraba pendiente ante la Comisión. En esa oportunidad, se pospuso la ejecución del señor Sankofa, cuya fecha había sido fijada previamente para el 17 de agosto de 1993, hasta tanto concluyeran ciertos procesos judiciales internos”.

Véase en <http://www.cidh.org/annualrep/2002sp/EEUU.11753b.htm>.

³³ Kelsen, Hans, *La paz por medio del derecho*, trad. de Luis Echávarri, Madrid, Trotta, 2003, p. 57. El autor sostiene la obligatoriedad del derecho internacional de la siguiente forma: “Si el derecho internacional positivo es reconocido como un sistema de normas jurídicas que regulan las relaciones internacionales, no es menor ni mayor que el papel que desempeña el derecho nacional en los asuntos nacionales. Puede suceder que el papel que desempeña el derecho internacional en las relaciones entre los Estados sea menos satisfactorio que el que desempeña el derecho nacional en las relaciones entre individuos particulares de una manera insatisfactoria. A pesar de ello nadie diría que, en consecuencia, el derecho nacional desempeña solo un papel de pequeña importancia en el control social nacional... La función de un sistema jurídico consiste en obligar a las personas sometidas a él a conducirse de cierta manera entre sí. Si una persona —individuo particular o Estado— no está jurídicamente obligada a conducirse de cierto modo con respecto a otra persona, la primera está jurídicamente autorizada a conducirse a ese respecto como guste. Lo que no está prohibido jurídicamente está jurídicamente permitido”.

III. CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo ha sido ofrecer un homenaje a la destacada trayectoria como internacionalista del doctor Rodolfo Cruz Miramontes, abordando uno de los temas que más le ha apasionado en los últimos años, y sobre el que sus aportaciones han resultado decisivas en la defensa de los intereses de nuestro país.

Se han ofrecido argumentos que destacan las bondades que el TLCAN ha traído consigo para México, pero a renglón seguido se ha expuesto un caso que ilustra el agravio a los derechos que asisten a nuestro país en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por parte de su principal socio comercial.

Dicho agravio resulta particularmente lastimoso a la luz de una cuidadosa y profesional negociación por parte de los representantes de México durante las reuniones preparatorias del TLCAN, que constituyen un precedente destacado en el contexto de las relaciones internacionales que sostiene nuestro país.

En compañía de los brillantes y ponderados razonamientos jurídicos del doctor Cruz Miramontes, se ha podido concluir la arbitrariedad y carencia de fundamento legal por parte de los Estados Unidos para incumplir los pactos contenidos en el anexo 703.2 del TLCAN en materia de comercio de azúcares y jarabes.

Este ejercicio académico ha pretendido también abonar las reiteradas defensas que el doctor Cruz Miramontes ha hecho a lo largo de su vida académica y profesional, sobre la vigencia del derecho internacional para preservar la paz y garantizar la seguridad jurídica en el marco de las relaciones que desarrolla la comunidad de naciones.

Por esto, el derecho internacional debe entenderse como el marco idóneo y necesario para regular las relaciones que se susciten entre los Estados y resolver las controversias que surjan entre ellos por el cumplimiento de un tratado naturalmente encaminado a ser honrado por las partes que lo suscribieron.³⁴

Lamentablemente, éste no ha sido el escenario de las relaciones bilaterales con los Estados Unidos en el contexto del TLCAN.

³⁴ Lugo Galicia, Miguel Ángel y Olaiz González, Jaime, "Origen, ubicación, objeto y sujetos del derecho internacional público", en Icaza Hernández, Gerardo A. de y Lara Patrón, Rubén (coords.), *Derecho internacional público*, México, Iure Editores, 2006, pp. 1-35.

Por estos motivos y en coherencia con la obra del doctor Cruz Miramontes, debemos seguir contribuyendo desde la academia y el foro a la conformación de argumentos jurídicos sólidos que fortalezcan la defensa de los intereses de nuestro país en el marco de las relaciones que sostiene con el resto de la comunidad internacional.

Esta vocación jurídico-internacionalista enraizada en lo más profundo y rico de nuestra identidad nacional y en las tradiciones y principios que ha forjado nuestra política exterior, es la que ha orientado por medio siglo la trayectoria del doctor Rodolfo Cruz Miramontes. En este merecido tributo, hago votos para que las nuevas generaciones de abogados continuemos con el legado que dignamente ha forjado el jurista al que honrosamente festejamos con esta obra.

IV. BIBLIOGRAFÍA

- BELTRAMINO, Juan Carlos M., *Cómo negociar internacionalmente*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1994.
- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las denominadas Cartas Paralelas”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, México, 2001, vol. I.
- y CRUZ BARNEY, Óscar, “El incumplimiento de las obligaciones pactadas en el TLCAN. Análisis de un caso concreto: el acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en México”, *pro manuscrito*.
- GARCÍA CHÁVEZ, Luis Ramiro, *La agroindustria azucarera de México: el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 2004. http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1774/CANIA_DE_AZUCAR_150304.pdf.
- HARGROVE, Basil “Buzz”, “Evaluación de una década. Efectos y nuevas posibles direcciones”, *Foreign Affairs en Español*, México, vol. cuatro, núm. uno, enero-marzo de 2004.
- KELSEN, Hans, *La paz por medio del derecho*, trad. de Luis Echávarri, Madrid, Trotta, 2003.
- KISSINGER, Henry, *Does America Need a Foreign Policy? Toward a Diplomacy for the 21st. Century*, Nueva York, Touchstone, 2002.
- LOPEZ-AYLLÓN, Sergio, “Globalización y transición del Estado nacional”, en CARBONELL, Miguel y VÁZQUEZ, Rodolfo (comps.), *Estado consti-*

tucional y globalización, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Porrúa, 2003.

LUGO GALICIA, Miguel Ángel y OLAIZ GONZÁLEZ, Jaime, “Origen, ubicación, objeto y sujetos del derecho internacional público”, en ICAZA HERNÁNDEZ, Gerardo A. de y LARA PATRÓN, Rubén (coords.), *Derecho internacional público*, México, Iure Editores, 2006.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, “Diez años de TLCAN y el fracaso de Cancún”, *Foreign Affairs en Español*, México, vol. cuatro, núm. uno, enero-marzo de 2004.

SIQUEIROS, José Luis, “La igualdad jurídica de los Estados”, en RABASA, Emilio O. (coord.), *Los siete principios básicos de la política exterior de México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2005.