



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898475*

RFC: AT1120618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

<http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/>

Año: IX Número: Edición Especial. Artículo no.:85 Período: Octubre, 2021

TÍTULO: Las negociaciones jurídico-institucionales multilaterales y la actividad comercial internacional: la juridificación económica.

AUTOR:

1. Dr. Miguel Angel Medina Romero.

RESUMEN: El estudio lleva a efecto una exploración conceptual y teórica en torno al fenómeno de la juridificación de la economía con un enfoque de análisis económico jurídico, en la consideración de la relación bidisciplinaria entre el Derecho y la Economía. Este marco analítico aproxima a concluir que toda transformación que demande la economía está condicionada, en última instancia, por los cambios en las relaciones legales, y del mismo modo, las condiciones e ideas económicas conforman una base relevante en el andamiaje jurídico, ya que las transformaciones legales son, por lo general, una función del cambio económico. Este fenómeno queda de manifiesto en el caso de las negociaciones jurídico-institucionales multilaterales y la actividad comercial internacional.

PALABRAS CLAVES: Juridificación económica, Derecho, Economía, negociaciones jurídico-institucionales multilaterales, actividad comercial internacional.

TITLE: Multilateral legal-institutional negotiations and international commercial activity: economic juridification.

AUTHOR:

1. Dr. Miguel Angel Medina Romero.

ABSTRACT: The study carries out a conceptual and theoretical exploration around the phenomenon of the juridification of the economy with a focus of legal economic analysis, in the consideration of the bi-disciplinary relationship between Law and Economics. This analytical framework comes close to concluding that any transformation that the economy demands is conditioned, ultimately, by changes in legal relationships, and in the same way, economic conditions and ideas form a relevant basis in the legal framework, since the Legal transformations are generally a function of economic change. This phenomenon is evident in the case of multilateral legal-institutional negotiations and international commercial activity.

KEY WORDS: Economic juridification, Law, Economics, multilateral legal-institutional negotiations, international commercial activity.

INTRODUCCIÓN.

El supuesto fundamental del que se parte en el presente trabajo, y justificación al mismo tiempo de su perspectiva bidisciplinaria, consiste en admitir la existencia de un vínculo entre el Derecho y la Economía, en la medida que toca al orden jurídico formalizar, encauzar e institucionalizar el modelo económico, y si este último sufre transformaciones, consecuentemente el orden legal debe ser modificado. Este razonamiento permite confeccionar en estos espacios una exploración en torno al fenómeno de la juridificación de la economía en el sistema comercial internacional, propósito cardinal de la actual exposición.

La estructura en que se ha administrado el desarrollo de esta participación consta esencialmente de cuatro secciones. En la primera se aportan elementos conceptuales y teóricos para establecer un vínculo interdisciplinario entre el Derecho y la Economía¹. En la segunda parte se analizan

¹ No obstante que en el mundo contemporáneo la dinámica de la especialización es una constante, se torna necesario tanto promover una mayor unidad que enmarque de manera armónica las especializaciones, como generar una comunicación amplia para ello entre los especialistas. Y, por lo tanto, debe considerarse que a los vínculos existentes los diferentes subsistemas sociales les distingue la nota de interdependencia, o dependencia mutua.

conceptualmente las relaciones entre el derecho y la integración económica internacional, en la consideración del contexto de la globalización contemporánea. Una tercera sección apunta sobre las negociaciones jurídico-institucionales multilaterales y la actividad comercial internacional, sección en la que se aborda el fenómeno de la juridificación económica en el sistema comercial internacional. Por último, en una cuarta parte, se entregan algunas reflexiones finales orientadas a destacar la idea de que al Derecho le corresponde institucionalizar el modelo económico que se ponga en marcha, tal y como deja apreciarlo el caso del sistema comercial internacional.

DESARROLLO.

Relaciones conceptuales y teóricas entre el Derecho y la Economía.

En tanto ciencias sociales, el Derecho y la Economía constituyen dos cuerpos de conocimiento distintos, independientes y autónomos, pero con vínculos estrechos (Sierralta, A., 1988); además, el Derecho es un fundamento toral para la Economía, toda vez que el marco jurídico en el que se materializa la actividad económica es de particular interés para el progreso o el atraso de toda sociedad, y en adición, toda transformación que demande la economía está condicionada, en última instancia, por los cambios en las relaciones legales. Igualmente, las condiciones e ideas económicas conforman una base relevante en el andamiaje jurídico, ya que las transformaciones legales son, por lo general, una función del cambio económico.

Mercurio y Medema (1997) refieren, de una parte, la argumentación de Karl Llewellyn sobre las condiciones en las que el marco legal impacta a la economía. Este autor considera a la ley en su papel de proveedora de un fundamento para el orden económico, su poder de influencia en la operación (promoción, regulación y restricción) de los mercados competitivos (ley de propiedad, contratos y créditos), su respaldo a los impuestos (y la influencia de éstos), sus referencias al bienestar social y de la función que se dé al sector público en las tareas de producción y distribución de bienes y servicios. Por otro lado, Mercurio y Medema (1997: p.14) refieren a Samuel Herman para destacar el

otro sentido (inverso) de causalidad entre el derecho y la economía: “la ley de un Estado nunca se eleva más alto que su economía”; por lo tanto, del planteamiento de Herman se deduce una mutua determinación entre el derecho y la economía.

Lo que Mercurio y Medema reprodujeron a través de los planteamientos de los autores por ellos considerados, fue una distinción de posturas en torno a la relación entre el derecho y la economía de dos escuelas de pensamiento jurídico, a saber: la doctrinalista y la realista (Rose-Ackerman, 1988, pp. 233-254). La agenda de la escuela doctrinalista sostiene que la disciplina del derecho ha de enfocarse con exclusividad a la interpretación formal de la ley, en tanto cuerpo conceptual independiente, con unos vínculos formales propios de precedencia y análisis deductivo que la revistan de independencia de otras consideraciones, entre las que pudieran estar las de tipo económico.

Por su parte, la corriente del realismo jurídico ha argumentado que la relevancia de la ley y su efecto en la economía puede advertirse en dos factores: la situación de que el cambio legal es, generalmente, una función de ideas y condiciones de tipo económico; y el hecho de que una transformación económica se supone, por lo general, regulada por un cambio en las relaciones jurídicas. Así, la visión realista estima que el marco jurídico es susceptible de ser asimilado a través de los conceptos de doctrina legal tradicional sustentados en los principios de justicia y equidad, y que dicha asimilación ha de ser enriquecida mediante la incorporación de conceptos económicos, incluyendo el principio de eficiencia económica.

De este modo, el quid del asunto no es la conquista o rivalidad entre áreas del conocimiento, sino más bien, que los principios económicos sean considerados por el derecho, y que los conceptos jurídicos sean tenidos en cuenta por la ciencia económica; es decir, en la consideración de la relación entre el derecho y la economía, se torna imperativo articular análisis económicos del derecho con análisis jurídicos de la economía.

Tal articulación implicaría, básicamente, plantear: que las personas actúan como maximizadoras racionales de sus satisfactores al tomar decisiones (jurídicas); que las personas establecen actos económicos buscando el interés individual que consideran justo y merecible, y que las normas jurídicas crean precios implícitos para diferentes tipos de conducta, y las respuestas a esos precios implícitos pueden maximizarse de la misma manera en que los economistas examinan la respuesta de los consumidores a los precios explícitos de cualquier bien o servicio (Kornhauser, 1984, pp. 349-389).

Actualmente, el movimiento del derecho y la economía -también llamado análisis económico del derecho-, desarrollado a partir del realismo jurídico, surgiere la aplicación de los conceptos económicos en la explicación y esclarecimiento de los asuntos legales, verbi gratia, lo propio del derecho económico, del derecho mercantil, del derecho fiscal, de los tratados comerciales, de la ley de comercio exterior, de la ley de competencia económica, etc., instrumental jurídico en el que el vínculo entre las disciplinas jurídica y económica es claro (Posner, 2007; Shavell, 2016).

En la presente exposición se adopta un enfoque de análisis económico jurídico, en la consideración de que el derecho es tanto un complejo de ideales públicos de justicia y equidad como un instrumento de combate, donde son susceptibles de resolverse los intereses (personales y de grupo) por obtener ventajas, además de ser una herramienta de promoción del principio de eficiencia y sus beneficios, y que se advierte que la economía proporciona, entre otras cosas, una sintaxis y una semántica altamente capaces para la argumentación jurídica (Cooter y Ulen, 2016; Ibáñez, 2011).

El Derecho y la integración económica internacional.

De acuerdo con la teoría de la integración económica internacional, la zona de libre comercio (ZLC) representa la primera fase de un proceso que supone, además, el tránsito por la unión aduanera (segundo nivel), el mercado común (tercer grado), la unión económica (cuarta etapa) y la creación de instancias económicas centrales, generadoras de la integración global (última fase) (Balassa, 1982;

Tamames, 1987; BID, 1992); no obstante, la visión económica precedente, en los esquemas de integración económica mundial, existe otra dimensión tanto indispensable como inseparable, a saber: la jurídica, y por lo tanto, el derecho se constituye tanto en instrumento como en objeto de la dinámica de la integración (Cappelletti, Seccombe, Weiler, 1986).

Así, el derecho es un instrumento de la integración cuando representa un medio o un cauce para la misma, aportando distintas opciones de integración institucional, vía la generación de organismos supra o internacionales, representativos o independientes, con funciones decisorias, de coordinación o de información y consulta, y desde la perspectiva sustantiva, el derecho tutela principios y garantías de libertad, propiedad, igualdad y seguridad, fundamentalmente².

En cuanto al derecho como objeto de la integración, éste debe ser considerado en su potencial para la consecución de una armonización jurídica, es decir, como forma de alcanzar un nivel mínimo e indispensable de homogeneidad entre las partes, sea ello a partir de un acercamiento de las leyes de los estados parte o mediante la elaboración de ordenamientos obligatorios por parte de instituciones supranacionales (Zinder, 1993).

Así pues, en el contexto de la integración económica internacional, la generación y desarrollo del derecho se encuentra, cada vez más, en función de procesos de índole mundial, global o transnacional (negociaciones jurídico-institucionales supranacionales) (Gómez-Chiñas, 2016). El fenómeno de la globalización, que es una realidad debido a la posibilidad de interacción mundial de una sociedad mundial frente a un horizonte común, permite concebir como natural que algunos campos jurídicos que evolucionaron inicialmente en el orden nacional continúen su desarrollo total o parcial en el plano internacional, dimensión donde adquieren, consecuentemente, independencia, con instituciones, reglas y actores propios, empero que se relacionan con el nivel nacional; es decir, en ciertas áreas del

² Estos principios son propios del derecho privado, lo cual es razonable si se considera que el proceso de la integración se efectúa por la vía del mercado. Así, el acceso al mercado da cuenta del concepto de libertad; la igualdad alude al principio de la nación más favorecida; y la garantía de seguridad contempla el derecho de acceso a los tribunales o al arbitraje.

derecho, el progreso de este último es inseparable de la dimensión externa, la cual ha tendido a prevalecer, incluso, frente a los sistemas internos, dejando de ser objeto de decisiones preponderantemente nacionales.

Elementos de la Juridificación de la Economía en el Sistema Comercial Mundial.

Si algo caracteriza al comercio internacional es la globalidad del fenómeno; es decir, la necesidad de la superación de las fronteras nacionales en aras del intercambio; dicho, en otros términos: la materialización del comercio mundial no puede efectuarse sin la consideración del sistema de las relaciones internacionales fundadas en la interacción de Estados soberanos.

Teóricamente, la economía de mercado se fundamenta en el concepto de libre competencia entre los agentes económicos, partiendo de que únicamente el empleo de sus ventajas comparativas derivará en eficiencia en el uso de los recursos y en ganancia para los productores y, principalmente, en beneficio para los consumidores; y de estos lineamientos se deduce por la teoría económica convencional, que el intercambio sin restricciones constituye el determinante principal del crecimiento económico.

En el terreno de la práctica, el sistema de mercado produce desde su interior una dinámica de concentración económica, tendencia que por ende, limita la libre competencia, situación promovida por el Estado, con justificaciones de tipo político. En el plano mundial, estos dos elementos se conjugan en el proteccionismo comercial, que en una nación limita el acceso de los productos extranjeros, en aras de conservar el nivel de precios domésticos, salvaguardar las inversiones y el empleo y mantener tanto la soberanía económica como la lógica del *stablishment* económico nacional.

Más allá de este debate económico: proteccionismo versus librecambio, la realidad económica internacional ha demandado esfuerzos para materializar un acuerdo multilateral que promueva y garantice el intercambio mundial y el desarrollo de las naciones. En la historia económica mundial,

esta situación se hizo patente cuando concluyó la Segunda Guerra Mundial, y se procuró evitar la continuación de las políticas comerciales y monetarias de las décadas precedentes que condujeron a la depresión económica y a la guerra (Walters y Blake, 1992).

Así, la hora de las negociaciones jurídico-institucionales multilaterales que pugnarán por el desarrollo político, económico y social de las naciones, había llegado, y por lo tanto, en el terreno de la economía en lo general, y en el propio del comercio internacional en lo particular, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), desarrollado en 1947 durante la Conferencia sobre Comercio y Trabajo de las Naciones Unidas en La Habana, Cuba, y firmado en 1948 por 23 naciones, fue el primer resultado de estas demandas referidas y representó, igualmente, el inicio de un proceso de juridificación de la economía internacional.

Ante el inicio de la unificación europea y la caída del modelo socialista, el libre mercado se erigió como opción de progreso, toda vez que el comercio fue presumido como motor de la economía y el desarrollo mundiales. Específicamente, la realidad económica de las naciones en desarrollo, caracterizada por la crisis de la deuda externa, la escasez del crédito mundial y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones tuvo que transformarse de manera obligatoria vía la reorientación de sus economías hacia el exterior, ya que sólo este viraje era el camino para su recuperación y el crecimiento (Stinson, 2000; Rozo, C., 2000).

En este contexto, el GATT se desarrolló mediante rondas de negociaciones sucesivas, y ante las nuevas exigencias, el acuerdo fue ampliando su cobertura, sus reglas y su gestión en tono a una mayor liberalización del comercio internacional (De Oliveira, 2008). Entre 1994 y 1995; sin embargo, el GATT sufrió una transformación radical para incluir nuevas obligaciones sobre sus signatarios, ya

que pasó de ser un sistema de reglas fijadas por naciones a un órgano institucional: la Organización Mundial de Comercio (OMC)³.

Empero, el trayecto y la ejecución de las tareas del GATT-OMC no han sido tersos, ya que dificultades como el surgimiento de bloques regionales y el antagonismo entre ellos son realidades que deben ser sorteadas por las negociaciones jurídico-institucionales multilaterales (Zanetti, 2019); y la Unión Europea, el polo de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico y el bloque suramericano del MERCOSUR, permiten ilustrar lo anterior (Fix y López, 1993, p. 30).

De lo anterior se desprende; por tanto, que con los acuerdos jurídico-institucionales multilaterales en torno al intercambio comercial, como motor del desarrollo y la interdependencia mundiales contemporáneos, queda registrado un esquema de juridificación progresiva de la economía mundial (Fix y López, p. 31), y es que la institucionalidad comercial internacional, amparada en las disposiciones del GATT-OMC, constituye hoy día el parámetro de legitimidad de los nexos y prácticas de comercio internacionales, al que cada vez menos economías pueden permanecer al margen (Comisión para América Latina y el Caribe, 1999).

CONCLUSIONES.

En consideración de los planteamientos establecidos en estos espacios, puede advertirse que, en el contexto de la integración económica internacional, la generación y el desarrollo del derecho se encuentra, cada vez más, en función de procesos de índole mundial, global o transnacional

³ La OMC expandió su espectro desde el comercio de bienes hasta el comercio del sector de servicios y los derechos de la propiedad intelectual. A pesar de haber sido diseñada para servir acuerdos multilaterales, durante varias rondas de negociación del GATT, particularmente en la Ronda Tokio, los acuerdos bilaterales crearon un intercambio o comercio selectivo y causaron fragmentación entre los miembros (De Oliveira, 2008). Los arreglos de la OMC son, generalmente, un acuerdo multilateral, cuyo mecanismo de establecimiento es el del GATT. Los 75 países miembros del GATT y la Comunidad Europea se convirtieron en los miembros fundadores de la OMC el 1º de enero de 1995; y los otros 52 miembros del GATT reingresaron en la OMC durante los 2 años posteriores (Kauffmann, 2006). Desde la creación de la OMC, medio centenar de países no miembros del GATT ingresaron a la institución, y otros están actualmente negociando su membresía. De los miembros originales del GATT, sólo Yugoslavia no reingresó a la OMC. Las partes contratantes que fundaron la OMC oficialmente dieron por finalizados los términos del acuerdo del “GATT 1947” el 31 de diciembre de 1995 (De Souza, 2003).

(negociaciones jurídico-institucionales supranacionales). Hay que considerar también, que bajo el estado de cosas prevaleciente, las normas e instituciones jurídicas nacionales son crecientemente influenciadas por el andamiaje jurídico-institucional supranacional.

Se está asistiendo a la materialización de un proceso progresivo de juridificación de la economía internacional, en el que las negociaciones jurídico-institucionales multilaterales son garantía del desarrollo político, económico y social de las naciones; de ahí, que en el terreno de la economía en lo general, y en el propio del comercio internacional en lo particular, la actual OMC da cuenta, precisamente, de la materialización del fenómeno que aquí se ha identificado como juridificación de la economía mundial, mimo que, como se apuntó con antelación, comenzó con el extinto GATT.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Ahavell, S. (2016). Fundamentos del análisis económico del derecho. España: Editorial Universitaria Ramón Areces.
2. Balassa, B. (1982). Hacia una teoría de la integración económica. México: Fondo de Cultura Económica.
3. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1998). América Latina y el Caribe. Políticas para Mejorar la inserción en la economía mundial. Chile: CEPAL y Fondo de Cultura Económica.
4. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1999). El desafío de las nuevas generaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe. Chile: CEPAL.
5. Cooter, R., y Ulen, T. (2016). Derecho y economía. México: Fondo de Cultura Económica.
6. De Oliveira, J. (2008). O regionalismo e o sistema GATT/OMC. Brazil: Sergio Antonio Fabris Editor.

7. De Souza, R. (2003). O Conceito de Anulação ou Prejuízo de Benefícios no Contexto da Evolução do GATT à OMC. Brazil: Renovar.
8. Fix, H., y López, S. (1993). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Globalización del Derecho. Una visión desde la Sociología y la Política del Derecho. En Witker, J. (Coordinador), El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas (pp. 19-54). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
9. Gómez-Chiñas, C. (2016). Estrategias de comercio e integración de México. *Respuestas*, 9(1), pp. 22–32. DOI: <https://doi.org/10.22463/0122820X.701>
10. Ibáñez, J. (2011). Análisis económico del derecho, Método, investigación y práctica jurídica. España: Bosch Editor.
11. Kauffman, M. (2006). *Gouvernance économique mondiale et conflits armés*. Banque mondiale, FMI et GATT-OMC. France: L'Harmattan.
12. Kornhauser, L. (1984). The Great Image of Authority. En *Stanford Law Review* (pp. 349-389), U.S.A.
13. Mercurio, N., y Medema, S. (1997). *Economics and the Law*. U.S.A.: Princeton University Press.
14. Posner, R. (2007). *Análisis Económico del Derecho*. México: Fondo de Cultura Económica.
15. Rose-Ackerman, S. (1988). Law and Economics: Paradigm, Politics or Philosophy. En Mercurio, N. (Compilador). *Law and Economics* (pp. 233-254). U.S.A.: Kluwer Academic Publishers.
16. Roza, C. (2000). El modelo exportador mexicano. ¿Éxito o fracaso? En Villarreal, D. (Compiladora) *La política económica y social de México en la globalización*. México: Universidad Autónoma Metropolitana y Miguel Angel Porrúa.
17. Shavell, S. (2016). *Fundamentos del Análisis Económico del Derecho*. España: Editorial Universitaria Ramón Areces.

18. Sierralta, Aníbal. (1988). *Introducción a la Juseconomía*. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
19. Stinson, I. (2000). *La política comercial mexicana*. En *Perspectivas Americanas*, México: Instituto de las Américas.
20. Tamames, R. (1987). *La Unión Europea*. España: Alianza Editorial.
21. Walters, R., y Blake, D. (1992). *The politics of global economics relations* (4a. edición). E.U.A.: Prentice Hall.
22. Zanetti, A. (2019). *Comercio internacional: Do GATT à OMC*. Portugal: Nova Alexandria.
23. Zinder, F. (1993). *The Effectiveness of European Community Law: Institutions, Processes, Tools and Techniques*. En *The Modern Law Review* Vol. 56 (1), pp. 19-54.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Adame, J. (1993). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el orden jurídico mexicano*. En Witker, J. (Coordinador). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas* (pp. 79-108). México: UNAM.
2. Banco Interamericano de Desarrollo. (1992). *El proceso de integración en América Latina*. En *Informe anual*. Argentina: BID.
3. Cappelletti, M., Seccombe, M., y Weiler, J. H. (1986). *Integration through law: Europe and the American Federal experience. A general introduction*. Alemania: Waler de Gruyter.
4. Carpizo, J. (1980). *La interpretación del artículo 133 constitucional*. En *Estudios constitucionales*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
5. Centro de Información para la Prensa. (2006). *Iniciativa para las Américas*. Cuba: CIP. Recuperado de http://www.cip.cu/webcip/eventos/cumbre-ibero/dat_grales/inf-suplem_/c-196.html

6. Chelminsky, A. (2021). La implementación del T-MEC: Una prueba para América del Norte / Implementing the USMCA: A test for North America. México: Senado de la República, Secretaría de Economía y Centro de Estudios Internacionales “Gilberto Bosques”.
7. Comisión Nacional de Derechos Humanos. (1993). Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México: Marco Normativo de la Comisión Nacional de Derechos Humanos. Recuperado en <https://www.cndh.org.mx/DocTR/2016/JUR/A70/01/JUR-20170331-II01.pdf>
8. De la Cueva, M. (1982). Teoría de la Constitución. México: UNAM.
9. Fariñas, M. (1989). La sociología del derecho de Max Weber. México: UNAM.
10. Faya, J. (1991). Leyes federales y Congreso de la Unión. México: Porrúa.
11. Fernández de Castro, R., y Ibargüen, C., (2000). Las instituciones del TLCAN: Una evaluación a cinco años. En Leycegui, B., y Fernández de Castro, R. (Coordinadores). TLCAN, ¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio” (pp. 475-536). México: Instituto Tecnológico Autónomo de México y Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa.
12. Fix, H. (2013). La juridificación y las variedades del capitalismo. En Ensayos sobre cultura y seguridad jurídicas en la era de la globalización (pp. 331-364). México: UNAM. Recuperado en <http://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3453/18.pdf>
13. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2004). Ley sobre la aprobación de tratados internacionales en materia económica. México: H. Congreso de la Unión. Recuperado en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/271.pdf>
14. Orden Jurídico Nacional. (1992). Ley sobre la celebración de tratados. México: Secretaría de Gobernación. <https://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Federal/pdf/wo17181.pdf>
15. Patiño, R. (1992). Análisis comparativo de los principios que rigen en la zona de libre comercio de América del Norte frente a los principios de contenido económico de la Constitución mexicana. Revista Jurídica Jalisciense, Vol. 2 (No. 3), pp. 79-94.

16. Poder Ejecutivo Federal. (2020). Decreto promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá. Diario Oficial de la Federación: México. Recuperado en http://dof.gob.mx/2020/SRE/T_MEC_290620.pdf
17. Secretaría de Economía. (2004). A diez años de la entrada en vigor del TLCAN. México: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.
18. Sepúlveda, C. (1962). Los tratados en el orden legal mexicano. En: Comunicaciones Mexicanas al VI Congreso Internacional de Derecho Comparado (p. 29), México: Universidad Nacional Autónoma de México.
19. Stubbs, R., y Underhill, R. (Editores). 1994. Political Economy and the Changing Global Order. London: The MacMillan Press LTD.
20. Tena, F. (1977). Derecho constitucional mexicano (31ª edición). México: Porrúa.
21. Vázquez, F. (1992). Jerarquía del Tratado de Libre comercio con el sistema constitucional mexicano. Panorama Jurídico del Tratado de Libre Comercio (pp. 35-41). México: Universidad Iberoamericana.
22. Weber, M. (1984). Economía y Sociedad (2ª. Edición). México: Fondo de Cultura Económica.

DATOS DEL AUTOR.

1. **Miguel Angel Medina Romero.** Doctor en Ciencias Administrativas y Doctor en Derecho. Universidad Virtual del Estado de Michoacán. Coordinador de los programas académicos de Doctorado en Derecho Constitucional y Amparo; Doctorado en Políticas Públicas, Gobierno Local y Desarrollo; y Maestría en Innovación Pedagógica. México. Correo electrónico: mamedina@univim.edu.mx / miguel_medina_romero@hotmail.com

RECIBIDO: 17 de agosto del 2021.

APROBADO: 11 de septiembre del 2021.