

CAPÍTULO II

LOS TRATADOS INTERNACIONALES COMO CATALIZADORES DEL COMERCIO EXTERIOR

Diana Estela López Rincón
Rosa Marina Madrid Paredones



RESUMEN
CAPÍTULO II
LOS TRATADOS INTERNACIONALES COMO
CATALIZADORES DEL COMERCIO EXTERIOR

Eje Temático	Contenido
Idea central del capítulo	Los tratados internacionales como herramienta para constituir acuerdos de manera jurídica entre los Estados favoreciendo la apertura de mercados para bienes y servicios con ayuda de mecanismos de protección, eliminación de barreras y resolución de controversias.
Qué es un Tratado Internacional	Acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho internacional estableciendo todas aquellas condiciones y beneficios de los que son parte aquellos países que participan dentro del tratado.
Importancia	Favorecen principalmente la apertura de mercados y la eliminación de barreras arancelarias ante ciertos bienes y servicios, además que ofrecen mecanismos de protección a inversiones, derechos laborales y la resolución de controversias, contribuyendo así a la generación de confianza y estabilidad en las relaciones comerciales.
Principales organismos inmiscuidos	Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Organización Mundial del Comercio (OMC)
Clasificación	<ul style="list-style-type: none">• Abiertos: permiten la adhesión de otros Estados, ya sea a todo o algunas de sus disposiciones.• Cerrados: se celebran únicamente entre las Partes Contratantes, sin permitir la adhesión de otros Estados.
Principios jurídicos	<ul style="list-style-type: none">• Principio de obligatoriedad• Principio de relatividad de los tratados• Principio de jerarquía normativa• Principio de cambio fundamental de las circunstancias
Principales Tratados Internacionales	Westfalia, Osnabrück, Münster, Declaración Universal de los Derechos Humanos y No Proliferación Nuclear.
Impacto económico en México	Transformación de la economía con el aumento de las exportaciones hacia más países, principalmente Estados Unidos. Desventajas salariales y laborales para la mano de obra mexicana por la apertura de la Inversión Extranjera Directa.
Puesta en marcha en México	Los Tratados Internacionales de los que México es parte, entran en vigor una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF).
Tratado más importante para México	Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) antes Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

CAPÍTULO II

LOS TRATADOS INTERNACIONALES

COMO CATALIZADORES DEL COMERCIO EXTERIOR

Diana Estela López Rincón*
Rosa Marina Madrid Paredones**

SUMARIO. I. Introducción; II. Tratado internacional; III. Principales tratados internacionales; IV. Impacto económico en México; V. Conclusiones; VII. Lista de fuentes.

I. Introducción

El comercio exterior se ha convertido en un promotor del desarrollo económico de los países, pues permite la integración de las cadenas de valor a nivel global, la diversificación de mercados y el aprovechamiento de las ventajas competitivas. Es así como los tratados internacionales son una herramienta para constituir acuerdos de manera jurídica entre los Estados estableciendo todas aquellas condiciones y beneficios de los que son parte aquellos países que participan dentro del tratado, especialmente a la hora del intercambio de bienes y servicios. Estos tratados favorecen principalmente la apertura de mercados y la eliminación de barreras arancelarias ante ciertos bienes y servicios, además que ofrecen mecanismos de protección a inversiones, derechos laborales y la resolución de controversias, contribuyendo así a la generación de confianza y estabilidad en las relaciones comerciales.

México ha sido un país activo en la firma y ratificación de tratados internacionales de carácter comercial. El que por muchos es considerado como el tratado más importante del que es parte México es el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) gracias a la magnitud de las fluctuaciones comerciales y de inversión que ha propiciado. Así mismo, ha participado en la firma de tratados con diversos países como lo es el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), el Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) y la Asociación Latinoamericana

* Licenciada en Administración de Negocios Internacionales por la Universidad Veracruzana; correo personal: dianaestela30@hotmail.com

** Investigadora del Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores de las Ciencias Administrativas de la Universidad Veracruzana; correo institucional: rmadrid@uv.mx

de Integración (ALADI). También, ha establecido tratados bilaterales y multilaterales con otras naciones como Japón, Chile, Perú, Colombia, Israel y países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). Esta amplia red de acuerdos y tratados internacionales convierte a México en uno de los países con mayor número de tratados de libre comercio en el mundo, con un total de 14 tratados activos, 30 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRIIs) y nueve acuerdos de alcance limitado (ALADI), dándole acceso a más de 50 mercados internacionales y millones de posibles consumidores a nivel mundial.

El impacto de esta estrategia comercial en la economía mexicana ha sido significativo pues los tratados han impulsado la diversificación de los productos exportados, favoreciendo así sectores e industrias mexicanas y generando un entorno atractivo para la inversión extranjera directa. Asimismo, ha propiciado la innovación y modernización en los procesos productivos y la tecnología del país, estableciendo mejoras en la calidad de los productos y servicios. Sin embargo, también ha generado aspectos negativos como la dependencia de algunos socios comerciales, la amplia competencia internacional y la vulnerabilidad ante crisis externas.

Es así como el análisis de los tratados internacionales como catalizadores del comercio exterior resulta importante para entender cómo favorece en la economía mundial mediante la integración internacional, la competitividad y el crecimiento económico, haciendo hincapié en cómo ha beneficiado a México con el pasar de los años, así como comprender de igual manera todos aquellos desafíos de los que puedan ser parte los agentes de los tratados internacionales.

II. Tratado internacional

Como punto de partida, se comenzará por arrojar una primera definición general sobre lo que los tratados internacionales son. Es importante señalar que el régimen jurídico aplicable a estos es la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 y la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales de 1986 (Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, 2025).

Ahora bien, si nos remitimos a estas convenciones, encontramos la definición del tratado internacional como “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” (Convención de Viena, 1969, como se cita en Becerra, 2020).

En el ámbito del Derecho internacional público, los tratados internacionales son la fuente más importante de obligaciones jurídicas entre Estados. La definición que recién citamos delimita tres elementos esenciales: primeramente, el carácter de acuerdo, es decir, la existencia de una manifestación de voluntad común entre las partes, destinada a producir efectos jurídicos. No basta una simple declaración de intenciones o un acuerdo político; se requiere la intención de generar derechos y obligaciones bajo el Derecho internacional. También la calidad de las partes, que deben ser sujetos de Derecho internacional, es decir, Estados u organizaciones internacionales con capacidad jurídica para obligarse internacionalmente. Por último, la sujeción al Derecho internacional, lo que distingue al tratado de los contratos u otros acuerdos sujetos al derecho interno. Un tratado internacional se rige por las normas del Derecho internacional público, tanto en su formación como en su interpretación y ejecución.

La Convención de Viena, de 1969, resultado del trabajo de la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas, dotó de un marco normativo uniforme a la celebración, interpretación y terminación de los tratados, lo que permitió garantizar mayor certeza y previsibilidad en las relaciones internacionales.

Así, en primera instancia, un tratado internacional surge de una negociación entre Estados. A través de ese proceso, estos manifiestan su intención de definir las reglas que regirán su interacción y los mecanismos mediante los cuales podrán atenderse eventuales diferencias o conflictos, con el propósito de fortalecer la cooperación internacional. Este momento constituye una etapa determinante, pues refleja la voluntad política de los Estados de someter sus relaciones a normas comunes y de asumir compromisos jurídicos que trascienden la esfera nacional.

Durante este proceso, los representantes estatales deben contar con una preparación exhaustiva que les permita actuar con claridad respecto a los propósitos que buscan alcanzar mediante el tratado. Es indispensable que se identifiquen de manera precisa los intereses nacionales que desean proteger o promover, así como los posibles márgenes de compromiso. Además, deben tener plena conciencia de los límites jurídicos que impone su propio orden constitucional y de las restricciones políticas derivadas del contexto internacional en que se desarrolla la negociación.

En el Derecho internacional, la negociación de un tratado requiere que la voluntad del Estado sea expresada por las personas adecuadas, mediante la figura de los plenos poderes. Estos documentos, de origen contractual, autorizan a una persona a representar al Estado en la negociación, adopción o autenticación del tratado y a manifestar su consentimiento de obligarse. Los plenos poderes son esenciales porque permiten autenticar el texto y asegurar la validez del consentimiento del Estado. Si el representante actúa fuera de sus facultades, por error, dolo o bajo coacción, pueden generarse nulidades relativas o absolutas según la gravedad del vicio.

Además, es muy destacable mencionar que no sólo los titulares de plenos poderes pueden representar al Estado: también ciertos funcionarios de alto nivel, como Jefes de Estado, Jefes de Gobierno, Ministros de Relaciones Exteriores, Jefes de Misión Diplomática y representantes acreditados ante conferencias u organizaciones internacionales tienen la capacidad de ejecutar actos relativos a la celebración y adopción de tratados, conforme al artículo 7 de la Convención de Viena de 1969 (Quintana, 2023).

Ahora bien, es importante dimensionar que las negociaciones constan de subprocesos que dependen en complejidad del tipo de tratado (véase más adelante los tratados bilaterales o multilaterales) identificándose así 3 etapas (Barreras, 2011, como se cita en Quintana, 2023) En primer lugar, se realiza una fase preparatoria, en la que los representantes de cada Estado o parte implicada establecen con claridad sus metas, identifican sus ventajas y limitaciones, y estudian cuidadosamente a la contraparte, anticipando posibles respuestas ante sus planteamientos. A partir de este análisis se determina la estrategia general y las tácticas específicas que se aplicarán durante las negociaciones.

En una segunda etapa, se lleva a cabo la interacción directa, que ocurre cuando las partes intercambian de manera formal o informal sus propuestas, argumentos y observaciones, buscando puntos de coincidencia que faciliten la construcción de un acuerdo mutuamente aceptable. Cuando las propuestas se presentan por escrito, estas funcionan como documentos de referencia para analizar de manera comparativa los beneficios, costos y posibles obstáculos de ejecución.

Finalmente, la evaluación posterior constituye la fase de cierre del proceso, en la que cada parte revisa los resultados obtenidos durante las negociaciones, valora la eficacia de sus estrategias y decide los pasos siguientes, como continuar el diálogo, reformular propuestas o concluir el proceso. Así pues, el proceso de creación, entrada en vigor y vigencia de un tratado internacional comprende una serie de etapas claramente definidas, cada una con efectos jurídicos particulares y con exigencias distintas tanto en el plano internacional como interno. Aunque la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 sigue siendo la piedra angular de esta materia, estudios recientes han profundizado en la aplicación práctica de esas etapas, especialmente en cuanto a la aplicación provisional, registro y puesta en marcha de los tratados (International Law Commission, 2021).

Cabe señalar que el resultado de las negociaciones internacionales se materializa en la estructura formal de los tratados, la cual suele organizarse en varios componentes esenciales. Primeramente, el preámbulo, donde se enuncian elementos como el título, los participantes, el propósito general y los fundamentos del acuerdo. Después, el cuerpo o parte sustantiva, que contiene las disposiciones principales y las obligaciones jurídicas asumidas por las partes y a continuación, se incluyen las cláusulas administrativas, en las que se precisan aspectos técnicos y operativos, como la fecha, el idioma, el lugar de firma, los mecanismos de ratificación, la entrada en vigor, la posibilidad de denuncia y los procedimientos de seguimiento o ejecución. Finalmente, pueden añadirse anexos que complementan o desarrollan el contenido del tratado.

Lo anterior se puede vincular con el Manual de los Tratados de las Naciones Unidas de 2013, donde se establece que la Secretaría de la ONU es la encargada de examinar cada documento presentado para

su registro con el fin de verificar que cumple los requisitos del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas, es decir, que efectivamente constituye un tratado o acuerdo internacional. Dicho manual señala también que la entidad o parte que realice el registro debe certificar que el texto presentado corresponde a una copia íntegra y fiel del documento original, incluyendo todas las reservas formuladas por los Estados participantes. Asimismo, la copia certificada debe contener el título completo del acuerdo, el lugar y la fecha de su celebración, la fecha y el mecanismo de entrada en vigor para cada una de las partes, y los idiomas auténticos en que fue redactado el instrumento.

Como complemento, podemos señalar que los tratados internacionales se sustentan en una serie de principios jurídicos que garantizan su validez, eficacia y estabilidad dentro del orden internacional. Entre ellos destacan cuatro pilares fundamentales que rigen su interpretación y cumplimiento los cuales, según Quintana (2023) son los siguientes:

2.1 Principio de obligatoriedad o *pacta sunt servanda*

Este principio, de carácter consuetudinario y formalizado en la Convención de Viena de 1969, establece que los Estados están jurídicamente obligados a cumplir los tratados que han ratificado y que dicho cumplimiento debe realizarse de buena fe. "Eso significa que obliga a las partes a aplicar el tratado de "una manera razonable", de tal modo que sea posible la realización de su propósito" (Quintana, 2023, p. 74). Su función es asegurar la confianza y la previsibilidad en las relaciones internacionales, ya que, sin la observancia de los compromisos asumidos, el sistema jurídico internacional perdería coherencia y estabilidad.

2.2 Principio de relatividad de los tratados o *res inter alios acta*

Este postulado sostiene que los efectos de un tratado se limitan exclusivamente a las partes que han consentido en obligarse por él. En consecuencia, ningún Estado ajeno al acuerdo puede ser obligado o beneficiado por sus disposiciones sin haber otorgado previamente su consentimiento.

2.3 Principio de jerarquía normativa o *jus cogens*

La Convención de Viena incorporó este principio, según el cual ningún tratado puede ser válido si contraviene una norma imperativa del Derecho internacional general. Dichas normas, conocidas como *jus cogens*, son de carácter inderogable y prevalecen sobre cualquier acuerdo contrario.

Asimismo, si surge una nueva norma imperativa posterior, todo tratado que entre en conflicto con ella pierde su validez y cesa en sus efectos.

2.4 Principio de cambio fundamental de las circunstancias o *rebus sic stantibus*

Conforme a este criterio, cuando las condiciones esenciales que motivaron la celebración de un tratado se modifican de manera sustancial e imprevisible, y dichas alteraciones afectan de forma significativa las obligaciones aún pendientes, las partes pueden invocar esta situación para poner fin al tratado o revisar sus términos. No obstante, su aplicación se interpreta de forma restrictiva, pues busca equilibrar la estabilidad de los compromisos internacionales con la necesidad de adaptarlos a realidades cambiantes.

Sin embargo, hay que denotar que, en el ámbito de los tratados de derechos humanos, no existe un mecanismo de sanción directo en caso de incumplimiento. Cada tratado cuenta con un comité específico dentro de la estructura de la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos y del Consejo de Derechos Humanos, encargado de supervisar el cumplimiento por parte de los Estados miembros; no obstante, estos comités únicamente emiten recomendaciones. En situaciones de violaciones graves o sistemáticas de derechos humanos, el Consejo de Seguridad de la ONU podría imponer sanciones e incluso autorizar intervenciones militares bajo el principio de responsabilidad de proteger. No obstante, la existencia del derecho de veto para Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Rusia y China dificulta significativamente la adopción efectiva de tales medidas (Cortés, 2020).

Por otro lado, el Tratado de Versalles representa un ejemplo emblemático de cómo los acuerdos internacionales pueden tener consecuencias económicas y políticas profundas. Este tratado impuso a las potencias derrotadas de la Primera Guerra Mundial el pago de “compensaciones económicas, pérdidas territoriales y el desarme” (Cortés, 2020). No obstante, el ascenso de Adolf Hitler al poder en Alemania condujo a un incumplimiento progresivo de estas disposiciones. La política de apaciguamiento adoptada por Francia y el Reino Unido permitió que estas violaciones pasaran casi inadvertidas hasta 1939, cuando la

invasión de Polonia desencadenó la Segunda Guerra Mundial, dejando claras las limitaciones de los mecanismos de control y cumplimiento de los tratados en contextos bélicos internacionales.

Continuando con la estructura de los tratados, podemos observar la existencia de diferentes tipos, a saber: bilaterales y multilaterales. Citando a Karkason (2024), “los tratados bilaterales se centran en los intereses bilaterales individuales y la soberanía estatal”, mientras que “los tratados multilaterales equilibran las agendas nacionales con marcos internacionales de inversión compartidos”. Es decir, los bilaterales se enlazan entre dos Estados, mientras que los multilaterales entre varios de éstos o con participación de organizaciones internacionales. Asimismo, el contenido de los tratados puede girar en torno a varias materias: comercio, derechos humanos, medio ambiente, cooperación científica, desarme o asistencia judicial.

Acerca de este tipo de tratados, existe una discusión presente sobre si debería usarse el Derecho internacional de la Convención de Viena para un subtipo de tratados: los tratados bilaterales de inversión (en adelante, TBI). Recordemos que esta convención “contempla la existencia de tratados bilaterales; y en algunos casos sí plantea una regulación diferencial entre multilaterales y bilaterales” (Vázquez, 2020), pero, como tal, no incluye a las empresas negociantes como un sujeto de Derecho internacional. Por esta razón, se plantea que:

La Convención de Viena debiera ser inaplicable por ser un tratado internacional, signado entre Estados, y que de acuerdo a las reglas del Derecho Internacional Público, no permite a otros sujetos de Derecho (como los individuos, o inversores en el Derecho de las Inversiones) ser parte. En particular, este autor entiende problemático que las empresas no puedan ser parte de la Convención de Viena; así como la interpretación de la figura del inversor como un “tercero” conforme al tratado de tratados (Sourgens, 2017, como se cita en Vázquez, 2020, p. 64)

Por otro lado, Todd Weiler (2005), como se cita en Vázquez (2020), adopta una perspectiva de análisis histórico al cuestionar si la Convención de Viena puede considerarse como la norma aplicable para la interpretación de los TBI. Su postura se orienta, en general, hacia la aceptación del uso de la Convención sobre el Derecho de los Tratados (CVDT) como marco interpretativo en estos instrumentos. No obstante,

reconoce un matiz relevante en la tesis de Sourgens, al señalar que las disposiciones de la Convención reflejan, en realidad, los principios consuetudinarios del Derecho internacional, formados a partir de la práctica de los Estados. Desde su perspectiva, debido a la aplicación irregular de dichas normas, podría argumentarse su exclusión bajo el argumento de buscar una “mayor seguridad jurídica”.

De la misma forma, Sabahi, como es mencionado en Vázquez (2020), concluye que “los tratados bilaterales de inversión siguen siendo tratados signados entre Estados, por más que sean los inversores quienes los invocan para la defensa de sus inversiones”. Esto significa que las obligaciones y derechos establecidos en dichos tratados tienen su origen en la voluntad soberana de los Estados y no en la de los inversionistas individuales. Por lo tanto, aunque los particulares puedan beneficiarse del marco legal que los TBI proporcionan, la creación, interpretación y modificación de estos instrumentos sigue correspondiendo a los Estados parte, quienes mantienen la autoridad última sobre su aplicación y alcance.

Ahora bien, retomando de nuevo la clasificación que se dio en torno a los tratados, cabe mencionar que éstos también se clasifican en abiertos o cerrados, según su accesibilidad a nuevos Estados. Como afirma Quintana (2023), los tratados abiertos son aquellos que “permiten la adhesión de otros Estados, ya sea a todo o algunas de sus disposiciones”; por otra parte, los cerrados “se celebran únicamente entre las Partes Contratantes, sin permitir la adhesión de otros Estados, [y] son ejemplos típicos los tratados bilaterales y pueden ser constitutivos (como la Carta de las Naciones Unidas) o contractuales (como los acuerdos comerciales)”.

Aunado a lo anterior, es útil diferenciar las formas bajo las que se presentan los tratados, pues estos adoptan diversas denominaciones según su naturaleza, alcance y formalidad. Entre ellas se encuentran el acta general, que consiste en acuerdos de interés general adoptados en conferencias internacionales y que registran las intervenciones de los delegados como constancia de los debates; en algunos casos, se utiliza como sinónimo de tratado, como en el Acta de Algeciras de 1906. El acuerdo, por su parte, funciona como sinónimo de convenio, generalmente con menor peso formal. Las capitulaciones, a su vez, son

pactos entre jefes militares en guerra mediante los cuales uno se rinde formalmente, mientras que las cartas, como la Carta de la ONU de 1945 o la Carta de la OEA de 1948, establecen bases jurídicas fundamentales de carácter multilateral. Otros instrumentos incluyen códigos o compromisos, utilizados para someter controversias al arbitraje, y concordatos, que regulan la relación entre un Estado y la Santa Sede, particularmente sobre asuntos religiosos y administrativos.

De igual manera, las convenciones suelen ser acuerdos multilaterales de gran relevancia que establecen normas de Derecho internacional, mientras que los convenios funcionan como términos genéricos para acuerdos bilaterales o multilaterales, formales o no. Las declaraciones expresan conductas que los Estados prevén seguir, aunque no siempre sean vinculantes; los estatutos regulan el régimen jurídico de un territorio u organización internacional, como los de la Corte Internacional de Justicia o la Corte Penal Internacional. También existen memorandos de entendimiento, utilizados para acuerdos informales, y pactos multilaterales, como el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de 1966. Los pactos de caballeros, o *Gentlemen's agreements*, representan compromisos morales sin efectos jurídicos, y los protocolos se refieren a tratados solemnes sobre asuntos de especial importancia. En conjunto, estas formas reflejan la diversidad de los tratados internacionales, evidenciando la variación en su formalidad, alcance y las obligaciones jurídicas que generan entre los Estados (Quintana, 2023, p. 16-23).

En el caso de México, los tratados internacionales se integran al orden jurídico nacional una vez que son aprobados por el Senado y publicados en el Diario Oficial de la Federación. La Suprema Corte de Justicia de la Nación ha determinado que los tratados en materia de derechos humanos poseen jerarquía constitucional, mientras que el resto de los tratados tienen rango superior al de las leyes federales, aunque inferior al de la Constitución. De esta manera, los tratados internacionales, por un lado, cumplen una función diplomática, y, por el otro, constituyen fuentes directas de obligaciones jurídicas para las autoridades mexicanas y la sociedad en general, estableciendo compromisos legales que deben respetarse y aplicarse en el ámbito nacional.

III. Principales tratados internacionales

El conjunto de tratados internacionales vigente abarca una amplia diversidad de materias, que incluyen desde la cooperación económica y el comercio hasta la seguridad colectiva, los derechos humanos y la protección del medio ambiente. No obstante, dentro de este conjunto normativo, ciertos tratados han adquirido relevancia estratégica por su contribución a la configuración del sistema internacional actual. Estos instrumentos no sólo establecen obligaciones jurídicas vinculantes para los Estados: también son referentes normativos fundamentales que orientan la diplomacia, la gobernanza global y la interacción jurídica entre los actores estatales.

El presente capítulo se centra en el análisis de los principales tratados internacionales, seleccionados por su alcance normativo, impacto histórico y significación en la estructura del orden internacional. Se examinarán sus características esenciales, los sujetos involucrados y sus implicaciones en la política exterior de México, evidenciando cómo estos instrumentos normativos contribuyen a consolidar un marco de cooperación, estabilidad y seguridad en las relaciones internacionales.

Primeramente, realizaremos una breve indagación histórica de los tratados internacionales, mencionando algunos que podrían considerarse como precursores de los actuales. En el plano histórico, Quintana (2023) comenta que:

En la literatura de Derecho internacional, sobre todo la que viene de Europa, se menciona que fue en Mesopotamia en donde se encontró el tratado más antiguo, precisamente entre las ciudades sumerias Lagash y Umma, en el año de 2500 a. C. En aquellos tiempos eran prácticas para asegurar el cumplimiento de lo acordado y tenían un fuerte contenido religioso; por ejemplo, la “ratificación” de los acuerdos celebrados se hacía mediante juramento con una connotación de un gran significado religioso (Quintana, 2023, p.5)

También en la Grecia Antigua se pueden identificar ejemplos tempranos de tratados, principalmente en el ámbito de la paz y la diplomacia interestatal. Durante este período, los tratados estaban fuertemente condicionados por un fundamento religioso, ya que se consideraba que su cumplimiento debía ser garantizado bajo la protección de los dioses y que su violación acarrearía sanciones divinas. Este componente sagrado reforzaba la obligación de las partes de respetar los compromisos

asumidos y otorgaba legitimidad a los acuerdos en un contexto en el que la autoridad política y religiosa estaban estrechamente vinculadas.

En el caso de la Antigua Roma, se observa un desarrollo significativo en la práctica de los tratados. Aunque todavía existían acuerdos entre vencedores y vencidos, se empieza a notar la emergencia de tratados entre partes de igual jerarquía, reflejando una evolución hacia un enfoque más equilibrado y formal en la negociación de acuerdos. Los romanos comenzaron a sistematizar ciertas reglas y procedimientos que regularían la interacción entre Estados, incluyendo la definición de obligaciones, sanciones por incumplimiento y la importancia de la reciprocidad. Esta evolución temprana evidencia que la práctica de los tratados ya no se limitaba únicamente a la imposición de condiciones por parte del vencedor, sino que también podía ser un instrumento de cooperación y regulación mutua entre entidades políticas autónomas.

Más tarde, en el siglo XVII, el jurista Hugo Grocio sentó las bases del Derecho internacional moderno al establecer principios de interpretación de los tratados que, sorprendentemente, resultan muy similares a los aplicados en el siglo XX. Grocio enfatizó la necesidad de observar la intención de las partes y el sentido literal de las disposiciones, anticipando conceptos que serían formalizados siglos después en instrumentos como la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

Paralelamente, el año 1648 marcó un hito histórico con la firma de los tres tratados que consolidaron la Paz de Westfalia, considerados fundamentales para la configuración del Derecho internacional contemporáneo. Éstos fueron: el Tratado de Münster del 30 de enero de 1648, celebrado entre las Provincias Unidas y España; el Tratado de Münster del 24 de octubre de 1648, entre el Sacro Imperio Romano Germánico y Francia; y el Tratado de Osnabrück, también del 24 de octubre, entre el Sacro Imperio Romano Germánico y Suecia. Según la doctrina del Derecho internacional, el entramado jurídico de la Paz de Westfalia es un parteaguas histórico, ya que marca el surgimiento del Derecho internacional de carácter estatista, centrado en la soberanía de los Estados como actores primordiales en la comunidad internacional.

Desde la perspectiva de los tratados, Westfalia representa la primera evidencia de acuerdos multilaterales, en los cuales varios Estados participan y asumen obligaciones conjuntas. Aunque esta tendencia

hacia la multilateralidad se consolidaría con mayor fuerza en el siglo XIX, la experiencia de Westfalia ya anticipaba la complejidad y la interdependencia que caracterizarían los tratados modernos. Asimismo, este período también es relevante desde un punto de vista lingüístico y diplomático, ya que se registra la transición del latín al francés como lengua principal de redacción de los tratados, un cambio que reflejaba la preeminencia política y cultural de Francia en el escenario europeo y que perduraría durante varios siglos en la práctica diplomática internacional (Quintana, 2023, p. 6-7).

Durante el siglo XIX, el Tratado de París de 1814 tuvo como objetivo principal afianzar un sistema de Estados en Europa. Con este propósito, se convocó el Congreso de Viena en 1815, el cual propició la firma de diversos tratados internacionales. Este proceso constituyó un antecedente de los tratados multilaterales, cuya proliferación y consolidación se aceleraría en las décadas siguientes. Más adelante, surgieron los tratados internacionales en materia de derechos humanos. Éstos “se desarrollaron después de la Segunda Guerra Mundial, y emanan de los principios recogidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas el 10 de diciembre de 1948” (Cortés, 2020).

A partir de estos antecedentes históricos, resulta posible identificar cómo los tratados internacionales han evolucionado, hasta el punto de abarcar una amplia gama de áreas y objetivos, reflejando los cambios políticos, económicos y sociales de cada época. La transición de tratados bilaterales y regionales a instrumentos multilaterales y universales permitió consolidar normas comunes y mecanismos de cooperación más efectivos entre Estados. En este contexto, resulta pertinente analizar algunos de los principales tratados que han marcado la configuración del sistema internacional contemporáneo, tanto en materia de seguridad y paz, como en derechos humanos, comercio, inversión y medio ambiente.

Comenzando con los tratados de paz y/o seguridad, tenemos como primer ejemplo a uno de los más emblemáticos y conocidos: el Tratado de Versalles de 1919. Este documento puso fin a la Primera Guerra Mundial y estableció reparaciones y restricciones militares a Alemania. También el Tratado de París entra en la categoría, ya que gracias a él se finalizó la Guerra de Independencia de los Estados Unidos. Otro tratado

de relevancia es el de Westfalia, en 1648, conformado por dos tratados esenciales:

Los tratados de Osnabrück y Münster, a través de los cuales se puso fin a las guerras de los Ochenta y Treinta Años, se dieron en el marco de lo que ha sido considerado como el primer congreso diplomático de la etapa moderna y, principalmente, porque se fundaron en el reconocimiento de la soberanía nacional y del Estado nación, con lo que se sentaron las bases del sistema internacional contemporáneo (Sarquís, 2018, como se cita en Reyes, 2023).

Tras la firma de numerosos tratados centrados en la paz y la seguridad internacionales, como los recién mencionados, el Derecho internacional comenzó a orientarse progresivamente hacia la protección de valores universales vinculados a la dignidad humana. Si bien esos acuerdos buscaban restaurar el equilibrio político entre los Estados y prevenir nuevos conflictos, las devastadoras consecuencias de las guerras mundiales evidenciaron la insuficiencia de un sistema basado únicamente en la soberanía y la seguridad estatal. En este contexto, surgió un nuevo paradigma jurídico que situó al individuo en el centro de la comunidad internacional, dando origen a los tratados de derechos humanos, inspirados en los principios de justicia, igualdad y respeto a la vida. Así, la consolidación del Derecho internacional contemporáneo se amplió más allá del mantenimiento de la paz, integrando de manera formal la protección de los derechos fundamentales como eje de la cooperación y la legitimidad entre las naciones.

Para Rodríguez (2024), la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH) “es un documento que sirve de plan de acción global para la libertad y la igualdad protegiendo los derechos de todas las personas en todos los lugares”. La DUDH fue proclamada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 10 de diciembre de 1948, en un contexto histórico profundamente marcado por las atrocidades cometidas durante la Segunda Guerra Mundial. Su adopción fue una respuesta directa a los “actos de barbarie ultrajantes para la conciencia de la humanidad”, ya que sentó las bases de un nuevo orden internacional sustentado en la dignidad inherente del ser humano.

No obstante, desde la perspectiva del Derecho internacional público, la DUDH no nació con fuerza jurídica vinculante. En su origen, fue aprobada como una resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas, lo que implicaba que su contenido tenía el carácter de recomendación,

y no de obligación legal para los Estados miembros: “no hay distinción de los derechos consagrados, es una declaración universal de derechos civiles, políticos, sociales, económicos y culturales. Tampoco tiene un sistema o mecanismo de protección de los mismos” (Rodríguez, 2024).

Debido a ello, se constituyó posteriormente en forma de tratados, la Carta Internacional de los Derechos Humanos, en donde se incluyen primeramente la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, después el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de 1966, en donde Cotrina (2020, p. 88) destaca que “una de las características esenciales de los Derechos Civiles y Políticos es la formación de límites del estado frente a los ciudadanos”. Por su parte, Cortés (2020) considera que estos derechos son “aquellos que garantizan las libertades fundamentales de las personas y su participación activa en la vida política y social; y por último, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1966”.

Derivado de la guerra, otro tratado de suma importancia es el de No Proliferación Nuclear de 1968. Ferrer (2022) arroja claridad sobre la necesidad de este tratado cuando concluye que uno de los retos más significativos que enfrenta la comunidad internacional en la actualidad es el riesgo potencial asociado al empleo de armas nucleares, tanto por parte de los Estados que las poseen legítimamente bajo el Derecho internacional, como por aquellos regímenes no democráticos que desarrollan programas nucleares sin autorización o supervisión internacional. Ante esta amenaza global, la comunidad internacional ha establecido un régimen de no proliferación nuclear, cuyo propósito fundamental es regular, limitar y controlar la producción, posesión y uso de este tipo de armamento, con el fin de prevenir su expansión y garantizar la seguridad y estabilidad internacionales.

En contraste con los tratados centrados en la paz, la seguridad y los derechos humanos, los tratados internacionales de carácter comercial responden a una lógica distinta: la de promover la cooperación económica, el libre intercambio de bienes y servicios, y la integración de los mercados internacionales. Estos acuerdos conforman uno de los pilares del sistema económico global contemporáneo, ya que regulan aspectos como los aranceles, las inversiones extranjeras, la propiedad intelectual, la competencia y la resolución de controversias comerciales.

El origen moderno de los tratados comerciales puede rastrearse en el siglo XX, particularmente tras la Segunda Guerra Mundial, con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, 1947). Este documento sentó las bases del sistema multilateral de comercio y posteriormente dio lugar a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

Respecto al papel de los tratados comerciales en México, Mancilla (2024) comenta que:

En 1947, con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la importación y exportación de mercancía se ha visto beneficiada. La diversidad de movimientos y apertura de rutas comerciales, sirvió como base para la creación de la Organización Mundial del Comercio (Mancilla, 2024, p. 83).

Otro ejemplo es el del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual entró en vigor el 1 de julio de 2020, reemplazando al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este nuevo acuerdo es hoy un marco de cooperación económica renovado que busca generar beneficios compartidos para los sectores productivos de la región, incluyendo a trabajadores, agricultores, ganaderos y empresas. Su implementación tiene como objetivo favorecer un intercambio comercial más equitativo y recíproco, además de promover empleos mejor remunerados y fortalecer la competitividad y estabilidad económica de América del Norte en su conjunto.

IV. Impacto económico en México

En el contexto mexicano, la Constitución de 1917 establece un marco específico para la incorporación de los tratados internacionales al orden jurídico nacional, el cual puede analizarse desde dos perspectivas: vertical y horizontal. La dimensión vertical se refiere al artículo 117, en el cual se limita la capacidad de los estados miembros de la Federación para celebrar tratados por su cuenta. Ahora, por lo que respecta a la relación de la Federación con los estados, el artículo 124 regula la distribución de competencias, reforzando la idea de que la facultad de negociar y comprometer al Estado mexicano internacionalmente recae centralmente en la Federación. Esta importante atribución se ejerce de manera conjunta por los poderes Ejecutivo y Legislativo, lo que garantiza que la celebración de tratados cuente con respaldo institucional y, por

tanto, pueda generar efectos económicos y jurídicos sostenibles en el país (Quintana, 2023, pp. 177-178).

Partiendo de esta perspectiva constitucional, los tratados internacionales tienen un papel muy importante en el desarrollo económico de México. Al centralizar la negociación y ratificación de acuerdos internacionales en la Federación, el país puede participar de manera coordinada en tratados comerciales, de inversión y financieros, asegurando coherencia en su política exterior y estabilidad jurídica para los actores económicos. Esto se traduce en beneficios tangibles: los tratados establecen reglas claras para el comercio exterior, protección de inversiones, acceso a mercados internacionales y mecanismos de resolución de controversias que fortalecen la confianza de inversionistas nacionales y extranjeros. Por ejemplo, acuerdos como el T-MEC han sido posibles gracias a esta organización constitucional y a que su implementación impacta directamente en sectores estratégicos de la economía, desde la manufactura hasta la agricultura, generando empleo y promoviendo la competitividad internacional de México.

Según Rodríguez (2025), “con la influencia del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), a partir de 1985 México inició con el cambio de rumbo en su economía, pasando de una economía cerrada hacia una abierta”. En este sentido, una economía abierta se caracteriza por la integración activa en los mercados internacionales y la promoción de intercambios económicos con otros países. Este modelo económico incentiva, tanto la exportación como la importación de bienes y servicios, así como la entrada de inversión extranjera directa, con el objetivo de fortalecer la competitividad y la eficiencia productiva. Los países que adoptan esta modalidad buscan aprovechar sus ventajas comparativas, es decir, concentrar sus recursos y capacidades en la producción de aquellos bienes o servicios en los que poseen mayor eficiencia relativa frente a otros Estados (Rodríguez, 2025).

De igual manera, una economía abierta permite la diversificación de mercados, la adopción de tecnologías extranjeras y la modernización de sectores productivos, al tiempo que fomenta la competencia interna. Lo anterior puede llevar a mejoras en la calidad y reducción de costos. Asimismo, la apertura económica crea un entorno propicio para la transferencia de conocimiento y capital, generando oportunidades de

crecimiento sostenible y fortaleciendo la posición del país en el comercio internacional.

La adhesión de México a múltiples tratados internacionales, en especial los de naturaleza comercial, ha transformado profundamente su economía. Para efectos de este capítulo, abordaremos las implicaciones económicas desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, ya que el país experimentó un proceso de apertura sin precedentes que integró sus cadenas productivas al mercado norteamericano (Banco Mundial, 2022).

Ahora, para comprender la importancia del actual T-MEC, debemos conocer las razones que motivaron su transformación para pasar del TLCAN a T-MEC. En primer lugar,

...los lazos comerciales y financieros entre México y su vecino del norte que se habían estrechado como nunca antes a causa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fueron cuestionados como una relación desfavorable para Estados Unidos y favorable para México (Ruiz, 2021, p. 285),

Lo anterior significa que Estados Unidos ejerció una presión para impulsar la modificación del TLCAN, amenazando con retirarse unilateralmente en caso de que México y Canadá no aceptaran una renegociación. Este proceso de diálogo y ajuste se extendió por tres años, culminando en la firma de un nuevo acuerdo trilateral, denominado en inglés United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), conocido en español como Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) (Ruiz, 2021).

Contreras (2020) señala que “el principal impacto del TLCAN es que ha permitido la consolidación de un importante grupo de cadenas regionales de valor que han generado flujos comerciales y de inversión recientes”. Además, el TLCAN involucró a una región de 470 millones de personas, los tres países involucrados representaron en ese momento el 25% del PIB mundial.

Sin embargo, varias fuentes señalan que el TLCAN (ahora T-MEC) no ha sido lo suficientemente favorecedor para los mexicanos. Por ejemplo, Hernández (2021, p. 1123) expone que, al menos en el sector agropecuario, ha existido un escaso progreso económico del TLCAN en México, relacionado con causas como “profundas asimetrías o brechas en la estructura productiva y tecnológica entre países; mecanismos

extraeconómicos (como subsidios, dumping o boicots) y medioambientales; ineficiente aplicación de las políticas de libre cambio y bajo presupuesto en el sector”.

Por lo anterior, el tratado comercial con los vecinos del norte impulsó la eliminación gradual de aranceles y precios oficiales de importación, lo que benefició a ciertos productos. No obstante, se puso en desventaja a los agricultores mexicanos que enfrentaban dificultades para competir, especialmente en cultivos como maíz, frijol, leche, pollo, cebada, grasas animales y papa. Si bien el gobierno mexicano justificó la firma del TLCAN como una oportunidad para lograr el desarrollo y modernización del país, más de tres décadas después los resultados no han cumplido las expectativas: los beneficios prometidos no se reflejaron plenamente ni en los indicadores macroeconómicos ni en el crecimiento sostenido del sector agrícola (Hernández, 2021).

La manera en la que México se vio afectado por este tratado, según Ruiz (2021), fue con el incremento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. Sin embargo, derivado del TLCAN, se vio compensado por la reducción en el empleo, consecuencia del aumento en las importaciones y de la dependencia de insumos externos necesarios para sostener dichas exportaciones. Además, los beneficios económicos generados por el incremento del valor agregado en las exportaciones se distribuyeron de manera profundamente desigual, favoreciendo a las ganancias empresariales sobre los salarios. Dado que una parte significativa de las compañías exportadoras son filiales de corporaciones extranjeras, es evidente que los beneficios obtenidos no se reflejaron mayoritariamente en la economía mexicana. En este sentido, puede afirmarse que, como efecto del TLCAN, la estructura industrial del país se transformó en gran medida en un modelo maquilador, centrado en el ensamble y procesamiento de bienes destinados al mercado exterior.

Actualmente, con el T-MEC se observa que el gobierno mexicano pretende sostener una estrategia económica basada en el modelo exportador, en el cual la agricultura cumple principalmente la función de generar divisas y mantener a Estados Unidos como el principal socio comercial en el ámbito agroalimentario. Sin embargo, este mismo aspecto es un reto para el desarrollo integral de la agricultura nacional, ya que la inserción del sector en el modelo agroindustrial

transnacional fomenta una integración parcial al mercado internacional; aunado a esto, se socava la economía campesina local. La superación de esta contradicción dependerá de la implementación de políticas internas que fortalezcan la producción agrícola nacional y promuevan la autosuficiencia alimentaria, equilibrando la apertura comercial con el desarrollo sostenible del sector rural (Hernández, 2021).

De igual manera, Ruiz (2021) advierte que “el T-MEC no implica algún cambio radical en el comercio agrícola trilateral: en todo caso incorpora disposiciones complementarias para el comercio de productos agropecuarios entre los tres países” (2021, p. 1138). A partir de este punto, podemos cuestionarnos si realmente se lograrán los objetivos propuestos de avance para México, ya que, por ejemplo, entre las nuevas disposiciones se encuentran algunas relacionadas con adoptar directrices sustentables y científicas. Sin embargo, citando Hernández (2021):

... se teme que los Estados Unidos y Canadá intenten frenar exportaciones de productos agrícolas de México, pues quizás algunos productores nacionales que participan en el comercio trilateral no logren cumplir con dichas nuevas medidas, ya sea por falta de conocimiento, personal capacitado, rezagos técnicos, costos o falta de inversión (Hernández, 2021, p.1140).

El T-MEC no puede entenderse únicamente como un acuerdo de cooperación económica o de apoyo mutuo entre las tres naciones: es un instrumento híbrido que combina elementos de bilateralidad y multilateralidad. En este marco, “Estados Unidos se colocó en el centro y desde allí negoció temas específicos con México y Canadá” (Vázquez y Bocanegra, 2022, p.23), consolidando así una posición de predominio en el diseño y aplicación del tratado. Más allá de sus implicaciones comerciales, el T-MEC trasciende hacia esferas políticas y sociales, moldeando buena parte de la estructura económica mexicana de acuerdo con los intereses estadounidenses. Esta dinámica ha resultado en una integración profunda pero asimétrica, lo cual ha reducido los márgenes de soberanía y autonomía de México y lo ha alejado progresivamente del resto del continente, reforzando su dependencia estructural del mercado norteamericano.

El capítulo sobre reglas de origen en la industria automotriz constituye uno de los temas más relevantes y controvertidos del T-MEC, dado su

impacto directo en una de las ramas económicas más interconectadas del subcontinente norteamericano. México, al ser el principal exportador de automóviles hacia Estados Unidos, se enfrenta a modificaciones muy importantes en las condiciones productivas y laborales que rigen el sector. Tal como se señala por Vázquez (2022):

... el cuarto sobre reglas de origen para la automotriz es uno de los temas más importantes y controvertidos en el T-MEC, porque afecta a una de las ramas económicas de mayor conexión en América del Norte: la industria automotriz ya que México es el primer exportador de automóviles a Estados Unidos. El T-MEC es más agresivo que el TLCAN, porque en éste la regla de origen marcaba un 62.5 por ciento de contenido nacional, mientras que el T-MEC contempla un 75 por ciento, condicionado además a que en al menos el 40 por ciento de las empresas involucradas, los sueldos sean de 16 dólares la hora (Vázquez, 2022, p.23)

Este aumento en los requisitos de contenido regional y las nuevas condiciones salariales reflejan un endurecimiento de las normas comerciales que buscan equilibrar la competitividad entre los tres países, aunque también plantea problemas estructurales para la industria mexicana. Además, el tratado redefine el marco laboral a través del Capítulo 23, en el cual se habla de las relaciones entre capital y trabajo, así como las institucionales entre México y Estados Unidos. Estas disposiciones buscan, por un lado, desincentivar la migración laboral hacia el país del norte, y, por el otro, evitar el desplazamiento de empresas estadounidenses y canadienses al territorio mexicano, en vista de los costos laborales más bajos. Este enfoque se consolida con el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR), mediante el cual Estados Unidos puede intervenir directamente en casos de violaciones a la libertad sindical o a los derechos laborales dentro de México.

Además de lo ya señalado, en su análisis, Cypher y Crossa (2021) señalan que el T-MEC ha impulsado una reestructuración del régimen laboral mexicano. El tratado no sólo modificó las reglas comerciales: también introdujo, como se señaló, un capítulo laboral que exige a México cumplir con estándares de libertad de asociación, negociación colectiva y supervisión internacional. Como indican los autores, uno de los efectos centrales es que el tratado legitimó, desde fuera, la reforma laboral mexicana de 2019 y colocó a la autoridad comercial de Estados Unidos (USTR) en una posición de monitoreo efectivo frente al cumplimiento de

derechos laborales en su vecino del sur. Esto ha generado la transferencia de presión y vigilancia desde el ámbito comercial hacia el laboral. Al mismo tiempo, advierten que, aunque el T-MEC contiene mecanismos más vinculantes que su predecesor TLCAN, la dinámica de asimetría estructural entre México y Estados Unidos persiste. En consecuencia, México sigue siendo tratado como plataforma de producción más que como socio de igual nivel.

Hasta aquí sea observado que la percepción del T-MEC es ambivalente, ya que, por un lado, se reconoce que representa un avance en materia de derechos laborales, al introducir obligaciones más estrictas y mecanismos de supervisión inéditos; por otro lado, se subraya, desde varios estudios, que el tratado refuerza la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos y mantiene una estructura de subordinación productiva. En su conjunto, esta situación dificulta el alcance transformador del acuerdo. En definitiva, el T-MEC ha sido interpretado como un instrumento que abre puertas a reformas laborales formales, aunque también es cierto que perpetúa las condiciones de vulnerabilidad estructural en las que opera la economía mexicana.

V. Conclusiones

Se puede concluir que, a lo largo de la historia, los tratados internacionales han sido una de las bases sobre las cuales se ha sentado el orden jurídico y político mundial. De la misma manera, han sido aceleradores del comercio exterior en muchos países. Desde sus primeras manifestaciones en las civilizaciones antiguas, en las que predominaba un carácter religioso o simbólico, hasta su consolidación como instrumentos normativos de alcance global, los tratados han sido el medio a través del cual los Estados organizan sus relaciones exteriores, establecen compromisos mutuos y promueven la cooperación internacional. Su evolución, que va desde los acuerdos bilaterales entre imperios hasta los tratados multilaterales contemporáneos, muestra la creciente complejidad de las dinámicas políticas, económicas y sociales que se viven en la comunidad internacional hoy en día.

En este sentido, el sistema de tratados internacionales viene a ser una herramienta jurídica y un mecanismo de equilibrio, control y articulación entre las naciones. En el caso de México, los tratados internacionales

tienen un papel de especial relevancia, ya que, de acuerdo con la Constitución, una vez aprobados por el Senado y publicados en el Diario Oficial de la Federación, forman parte del orden jurídico nacional. La Suprema Corte de Justicia de la Nación ha establecido, además, que los tratados en materia de derechos humanos poseen rango igual al constitucional, lo cuales muestra del compromiso del país con la protección de la dignidad humana y el cumplimiento de las obligaciones internacionales en esta materia. Con todo lo anterior, los tratados resultan ser instrumentos que no necesariamente son diplomáticos: se trata más bien de fuentes directas de derechos y de política pública.

Los tratados enfocados en los derechos humanos, cuyo auge se dio principalmente después de la Segunda Guerra Mundial, son una de las expresiones más relevantes del Derecho internacional contemporáneo. Por ejemplo, la Declaración Universal de los Derechos Humanos, de 1948, fue un hito, ya que en ella se reconoció que “los actos de barbarie ultrajantes para la conciencia de la humanidad” necesitan de una respuesta mundial basada en la dignidad, la justicia y la libertad. Aunque en su origen no tenía carácter vinculante, con el tiempo se transformó en un referente legal que derivó en el Derecho internacional consuetudinario, con lo cual se dio origen a convenios y pactos posteriores que fortalecieron el sistema jurídico de protección universal de los derechos humanos.

Desde luego, como señaló, los tratados internacionales no se refieren todos al tema de los derechos fundamentales: también desempeñan cierto papel en la seguridad internacional. Tras los conflictos mundiales del siglo XX, surgieron instrumentos destinados a la preservación de la paz y a la prevención de las amenazas mundiales, como el Tratado de No Proliferación Nuclear de 1968. Este acuerdo, como señala Ferrer (2022), respondió al riesgo de uso de armas nucleares por parte de los Estados que las poseían o por aquellos con programas no autorizados. Así pues, los tratados en esta materia fueron un régimen de control y vigilancia para limitar la expansión de armamentos de destrucción masiva y salvaguardar la estabilidad internacional. Estos tratados de seguridad son una señal de la voluntad de los Estados para someter su poder militar a leyes internacionales que garanticen la existencia nacional y la cooperación entre las naciones.

En otro punto de este capítulo, se señaló que los tratados comerciales son otro de los ejes del sistema internacional contemporáneo. A partir del siglo XX, los acuerdos de libre comercio se convirtieron en los mecanismos de integración económica y desarrollo por excelente. En este contexto, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), sucesor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es actualmente el instrumento más importante en la política económica mexicana. Su entrada en vigor, en 2020, reafirmó la calidad exportadora de la economía nacional, demostrando que nuestro país es parte importante de las cadenas productivas norteamericanas. Sin embargo, como advirtió Cypher (2021), el T-MEC no puede entenderse sólo como un acuerdo comercial: es un tratado que “rebaso lo económico y comercial para inmiscuirse prácticamente en todo el tejido de la estructura económica, social y política de México”. De ahí que este instrumento haya generado una relación de interdependencia desigual respecto a Estados Unidos.

En el ámbito laboral, el T-MEC trajo consigo nuevas disposiciones que no habían tenido precedente y que, de alguna forma, hacían que México renunciara un poco a su soberanía. Particularmente se habló de su Capítulo 23, en el cual se establecen mecanismos de supervisión directa sobre las condiciones laborales en México. Estas medidas, según Cypher y Crossa (2021), han reconfigurado el régimen laboral nacional, creando un puente entre la competitividad económica y el cumplimiento de estándares internacionales de derechos laborales. Sin embargo, a pesar de sus avances, el T-MEC también estimuló la dependencia estructural de México dentro del bloque regional. En otras palabras, en estos treinta años se ha mantenido el modelo de desarrollo centrado en la maquila, la exportación de bajo valor agregado y la subordinación productiva frente a las grandes corporaciones transnacionales.

El impacto económico del T-MEC y de los tratados comerciales, en lo general, ha sido beneficiosa y perjudicial. Por un lado, con este tratado se ha estimulado el crecimiento del comercio exterior, la inversión extranjera directa y la modernización industrial. Por otra parte, ha generado una integración desigual al concentrar los beneficios en algunos sectores y vulnerando, entre otras cosas, la agricultura y las economías locales. Como se ha observado desde la firma del TLCAN, en 1994, los aumentos

en las exportaciones se han acompañado de pérdidas de empleos en el sector primario y una distribución desigual de los ingresos. Lo anterior indica que las ganancias empresariales superan por mucho los salarios de los trabajadores.

Ante de terminar este capítulo, no se puede perder de vista el hecho de que la figura de los tratados internacionales ha tenido efectos tanto en el marco jurídico que rige las relaciones exteriores de México como en la orientación estructural de su economía y su posición en el sistema mundial. Mientras que por una parte los tratados de paz y derechos humanos son un indicio del deseo universal de justicia y dignidad, los acuerdos de seguridad y los tratados comerciales dejan en claro que hay una disputa entre la soberanía nacional y la interdependencia global. En el caso de México, lo anterior se manifiesta en un modelo de desarrollo que, aunque está relacionado con los tratados internacionales ratificados, enfrenta el reto de equilibrar la apertura económica con la justicia social, la productividad y la integración internacional. En este sentido, es importante hacer mención del artículo 133 de la Constitución, el cual establece la supremacía constitucional en México: la Carta Magna y los tratados internacionales en materia de Derechos Humanos están al mismo nivel. En el tema de los tratados internacionales, se entiende que, una vez publicados en el Diario Oficial de la Federación, pasan a integrar el ordenamiento jurídico interno. Vale la pena recordar que los tratados en materia de derechos humanos, si bien tienen jerarquía constitucional, no pueden alterar los derechos previstos en la Constitución.

VI. Lista de fuentes

- Becerra, M. y Ávalos, R. (2020). *Derecho de los tratados. Teoría y práctica*. México: UNAM.
- Contreras, O., Vega, G. y Ruiz, C. (2020). *La reestructuración de Norteamérica a través del libre comercio: del TLCAN al TMEC*. México: El Colegio de México-El Colegio de la Frontera Norte.
- Cortés, J. (2020). *Los derechos civiles y políticos, garantía de una vida en libertad*. Recuperado de <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/blog/historia/articulo/derechos-civiles-derechos-politicos/>
- Cortés, J. (2020). *Tratados internacionales, la base de la convivencia planetaria*. Recuperado de <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/blog/historia/articulo/tratados-internacionales/>
- Cotrina, Y. (2020). Necesidades como criterio fundamentador de los derechos humanos. *UNIVERSITAS. Revista De Filosofía, Derecho y Política*, (33), pp. 85-100. <https://DOI.org/10.20318/universitas.2020.5520>

- Cypher, J. y Crossa, M (2021). Reestructuración laboral en México frente al T-MEC. *Ola Financiera*, 14(39), pp. 73–99. <https://DOI.org/10.22201/fe.18701442e.2021.39.80080>
- Ferrer, G. y Becerra, M (2022). *La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. A 50 años de codificación y desarrollo progresivo*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Gobierno de México (s. f.). Tratados celebrados por México. Recuperado de <https://cja.sre.gob.mx/tratadosmexico/info>
- Hernández, J. (2021). La agricultura mexicana del TLCAN al TMEC: consideraciones teóricas, balance general y perspectivas de desarrollo. *El Trimestre Económico*, vol. LXXXVIII (4)352, pp. 1121-1152. DOI: 10.20430/ete.v88i352.1274
- International Law Commission (2021). *Draft guidelines and draft annex constituting the Guide to Provisional Application of Treaties*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- Karkason, D (2024). *Bilateral vs Multilateral Investment Treaties: Analyzing the Key Differences*. Recuperado de <https://www.transnationalmatters.com/bilateral-vs-multilateral-treaties-bits-vs-mits/>
- Mancilla, L. (2024). El papel de los aranceles y las políticas comerciales en la promoción del desarrollo económico en México: una perspectiva globalizada. *Revista Electrónica de Derecho RED: Derecho, Sociedad y Política*, 2(3), pp. 76-94.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (2025). *Tratados*. Recuperado de <https://www.cancilleria.gov.co/juridicainternacional/tratados>
- Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (s. f.). *United States-Mexico-Canada Agreement*. Recuperado de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>
- Ortega, D. (2022). Latin America and the nuclear nonproliferation regime. *RHS. Revista Humanismo y Sociedad*. 10(1), pp. 1-14. <https://DOI.org/10.22209/rhs.v10n1a01>
- Quintana, E. (2023). *Empresas mercantiles. Marco jurídico*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.
- Reyes, E. (2023). Diplomacia: del mundo antiguo a la Paz de Westfalia. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 68(248). <https://DOI.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2023.248.82661>
- Rodríguez, M. (2024). *Carta Internacional de Derechos Humanos. Foro de Abogados de San Juan*. Recuperado de <https://www.fasj.org.ar/wp/2024/03/14/carta-internacional-de-derechos-humanos/>
- Rodríguez, P. (2025). *Los tratados internacionales*. México: Facultad de Contaduría y Administración UNAM.
- Ruiz, P. (2021). Introducción. El Tratado de Estados Unidos México y Canadá (USMCA) como sustituto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA 1994-2019). *Norteamérica*, 16(2), pp. 285-315. <https://DOI.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.2.519>

- Ruiz, P. (2021). ¿Quién ganó y quién perdió con el TLCAN? Resultados del comercio bilateral México-Estados Unidos sobre la producción, el empleo y la distribución del ingreso. *El Trimestre Económico*, 88(4), pp. 1099-1120. DOI: 10.20430/ete.v88i352.1272
- Sección de Tratados de la Oficina de Asuntos Jurídicos (2013). *Manual de Tratados*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- Vázquez, A., Marcote, N. y Osorio, J. (2021). Los Tratados Bilaterales de Inversión desde la perspectiva de la Convención de Viena de Derecho de los tratados: un camino hacia la “defragmentación” del Derecho Internacional. *Misión Jurídica*, 14(20), pp. 26-42. <https://DOI.org/10.25058/1794600X.1907>
- Vázquez, M. y Bocanegra, C. (2022). T- MEC- UMSCA: saldos, a dos años de vigencia. *Indicales*, 1(4), pp. 15-26. <https://DOI.org/10.52906/ind.v4i4.40>