

**Algunos resultados a 25 años de Libre  
Comercio e Inversión en México  
¿Posibles recuerdos rumbo al porvenir  
para Brasil?**

**Mtro. Alberto Arroyo Picard.**



## **Algunos resultados a 25 años de Libre Comercio e Inversión en México ¿Posibles recuerdos rumbo al porvenir para Brasil?**

**Mtro. Alberto Arroyo Picard.**

### **Introducción**

Ahora que Brasil nuevamente discute la posibilidad de firmar un Tratado de Libre Comercio e Inversión con la Unión Europea, puede ser útil reflexionar como le ha ido a México con estos tratados. México, junto con Chile, son los países que más Tratados de Libre Comercio (TLCs) y Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) tienen vigentes.

Originalmente se me planteó revisar los resultados de México en su relación con la Unión Europea, pero dado que tiene tratados con tantos países, es prácticamente imposible aislar los efectos exclusivos del TLC con la Unión Europea. Considero que es más ilustrativo ver en conjunto los resultados del libre comercio e inversión de México con el mundo.

Es importante recordar que los TLCs no son simplemente facilitar y aumentar el intercambio de mercancías y servicios con el mundo bajando aranceles. Eso desde hace muchos años se había logrado con el Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) que luego se convirtió en la Organización Mundial del Comercio (OMC). El Libre Comercio es una teoría económica que plantea que los Estados Nacionales deben de intervenir lo menos posible en la economía y la vida social para dejar todo al mercado, a la oferta y la demanda, a la ley del más fuerte. Cuando México inició las negociaciones del primer TLC, se le preguntó al jefe negociador: ¿cuál es el proyecto de país que se tiene como referencia? Su respuesta fue categórica: para qué pensar en un proyecto de país, lo que hay que hacer es dejar que mercado modele el “México posible”. No podía ser más claro, los TLC y TBI son eso, quitar los estorbos (las leyes, reglamentos o regulaciones) para dejar el devenir a la ley del más fuerte. El libre comercio es una ley supranacional que impide ponerle trabas al mercado. Como dijo un exdirector de la OMC: los TLCs son una especie de super constitución de los derechos del capital que limita al Estado Nacional a regular el mercado, a planificar con base en un proyecto nacional de desarrollo.

México vivió décadas de proteccionismo buscando industrializarse vía sustitución de importaciones. Ello durante algunos años fue exitoso y logró un crecimiento acelerado y un proceso de industrialización inicial, pero no fue acompañado de una política de ciencia y tecnología que a mediano plazo lograra una industrialización más profunda y moderna. Tampoco hubo un plazo perentorio a esta protección con metas claras y programas para lograr una industrialización capaz de competir con éxito en el largo plazo. Para los años 70 del siglo pasado ya era claro que esa protección extrema era insostenible, implicaba condenar al consumidor a productos malos y caros. Ello, junto con nuestra vecindad con Estados Unidos, llevó a que en los hechos muchos productos entraran al país de contrabando. Además, el capitalismo estaba cambiando aceleradamente hacia una etapa de globalización, no sólo del mercado, sino de la

producción, incluso del proceso de trabajo. La élite económica y los gobiernos de la época decidieron abrir de golpe las fronteras. Primero se entra al GATT y en los 90s empezó la fiebre de firmar TLCs. Se hizo sin ninguna política para facilitar la modernización de nuestra planta productiva: el mercado lograría que sólo sobrevivieran los más fuertes. En 1994 firma un TLC con Estados Unidos y Canadá y en 2000 con la Unión. Europea. Actualmente tiene Tratados de Libre Comercio y/o de Inversión con 66 países de todos los continentes.

Hay ejemplos distintos y exitosos de globalización como el de Corea del Sur. Hizo una apertura de su economía de forma planeada, paulatina y concertada internamente con los sectores productivos. Se decidieron qué sectores estratégicos era conveniente seguir apoyando temporalmente. Se consultó sector por sector, cómo y cuándo se daría la apertura a la competencia internacional. Se les hicieron tres preguntas: ¿cuánto tiempo necesitan para lograr competitividad internacional?; ¿qué planes realizaran los empresarios para lograrlo?; ¿qué necesitan que haga el Estado para temporalmente apoyarlo? Fue interesante la reacción empresarial. No fue pedir subsidios, sino que el Estado y sus universidades garantizaran investigación para tener tecnología propia que les permitiera ser competitivos<sup>1</sup>. Además, los sectores que podían en ese momento ser competitivos se abrieron antes para que sus exportaciones pudieran financiar la modernización necesaria del resto de la economía. Es decir, se consensó un proyecto nacional de desarrollo y desde ahí se fue dando una apertura gradual y concertada. El resultado fue que Corea del Sur se convirtió así en uno de los tigres asiáticos con empresas de presencia mundial como Samsung o Hyundai. Otro elemento diferente es que Corea no apostó todo al mercado externo sino equilibradamente también al mercado interno. Ello implicó no buscar la competitividad con salarios bajos, sino por calidad. En síntesis, Corea no deja a la mano invisible del mercado el desarrollo y el bienestar de los coreanos. Todo lo contrario del “libre mercado”. No implicó renunciar a tener un proyecto nacional. Una vez que Corea se fortaleció e industrializó, modernizó y luego se abrió a la competencia mundial<sup>2</sup>.

Pasemos a un breve balance de los resultados en México a 29 años de TLCs.

### **1.- Déficit en balanza comercial con el mundo.**

Los promotores del libre comercio presumen el crecimiento exponencial de las exportaciones. Es verdad, pero lo importante es ver la balanza comercial.

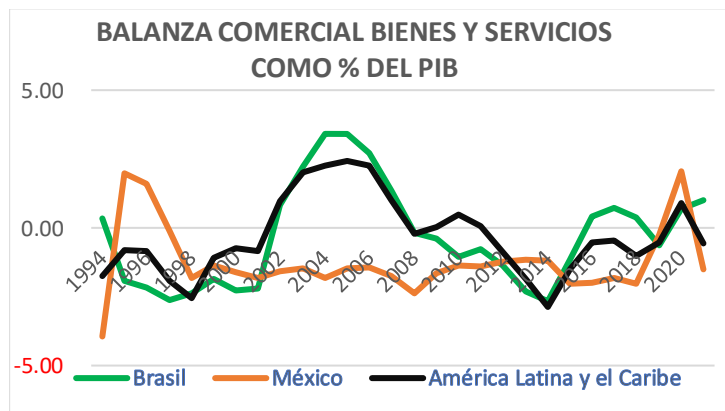
---

<sup>1</sup> Puede verse sobre ello un excelente estudio del mexicano Dr. Enrique Valencia (1995), *Deux ajustements, deux trajectoires: les Politiques d'Ajustement de la Corée du Sud et du Mexique (1979-1992)*. tesis doctoral, Université de Paris VII, Paris 1995. O del mismo autor “*El contraste social y macroeconómico de dos ajustes: Corea del sur y México en los ochenta*” Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1998 [Open Edition Books License](#).

<sup>2</sup> En las entrevistas que pude hacer en un viaje de estudio por Corea del Sur, me impresionó el esfuerzo por que sus productos tuvieran cada vez más contenido nacional, tecnología propia y un alto valor agregado nacionalmente. También descubrí un esfuerzo por fortalecer una preferencia del público por productos nacionales. Por ejemplo, las etiquetas de las mercancías incluían la información del porcentaje de contenido coreano que tenía el producto y en los hechos (a no ser que la diferencia de precio o de calidad con un producto extranjero fuera muy alta) los coreanos preferían el que tenía más contenido nacional.

También se presume que México es una potencia exportadora de manufacturas. Es cierto, alrededor del 80% de las exportaciones son manufacturas. Sin embargo, hay que analizar qué tan mexicanas son estas exportaciones o si se trata de exportaciones “desde” México, ya que muchos de sus insumos son importados. Además, una parte importante de las empresas exportadoras son extranjeras.

Si comparamos, México con las tendencias en balanza comercial en Brasil o el conjunto de América Latina y el Caribe, México es el que tiene peores resultados. A 29 años de su primer TLC y con tratados de libre comercio y/o inversión con 66 países, tiene un déficit en su balanza comercial y de servicios con el mundo. Es decir, el comercio exterior (que claramente aumentó) significa salida de divisas. En promedio (de 1994 a 2021), cada año por su déficit en el comercio con el exterior México pierde 1.4 puntos de su Producto Interno Bruto (PIB). Prácticamente sólo tiene superávit comercial de bienes y servicios tres años (1994, 1995 y 2020), que son años de crisis y de COVID en que la economía no crece<sup>3</sup> Es decir, el gran crecimiento de exportación de bienes y servicios significa también más crecimiento de importaciones y con ello salida de divisas al exterior. En Brasil también sucede lo mismo, pero 4 veces menos, sólo pierde 0.30 puntos de su PIB<sup>4</sup>.



Con Estados Unidos, su principal socio comercial, México tiene superávit comercial, pero eso es engañoso. México principalmente exporta manufacturas, pero mucha de la industria manufacturera de exportación que opera en México está muy globalizada en su fabricación: los componentes son importados. Se trata más bien de exportaciones desde México, más que mexicanas. Además, la mayoría de empresas exportadoras son extranjeras. Más adelante

<sup>3</sup> Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial, archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE.  
<sup>4</sup> Para poder comparar entre países de muy diverso tamaño, la siguiente gráfica muestra el déficit o superávit de la balanza comercial y de servicios como porcentaje de su propio Producto Interno Bruto (PIB), es decir respecto al tamaño de su economía.

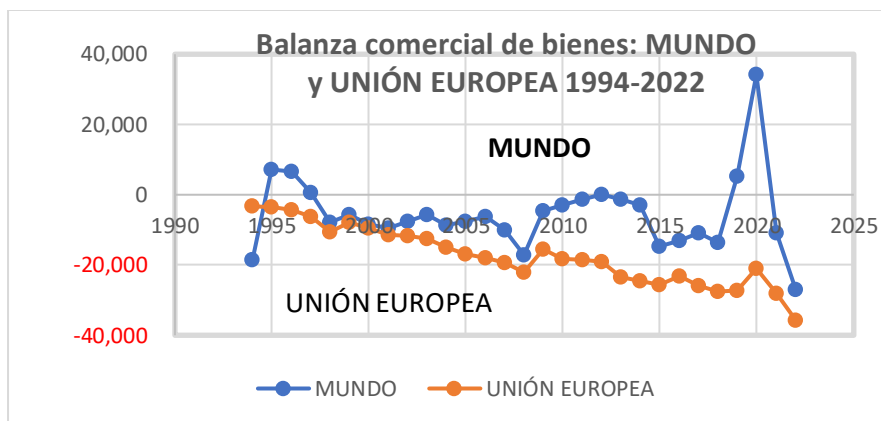
analizaremos el porcentaje de componentes nacionales que tienen los productos manufactureros que México exporta.

Es paradigmático que México, siendo el centro de origen del maíz, importe gran parte de su consumo de Estados Unidos. Los campesinos, hasta antes del gobierno de López obrador, disminuyeron la producción de maíz debido a que no eran competitivo en precio, aunque producen maíz más sano (no transgénico) y más nutritivo. Es más caro debido a condiciones de la tierra, clima y la orografía. Peor aún, el maíz que importamos es transgénico que implica usar fertilizantes a base de glifosato dañoso para la salud humana y la tierra. Hace años la lucha social logró ganar una demanda para impedir la siembra de maíz transgénico (no su consumo) por razones de cuidado de la biodiversidad y evitar la contaminación genética de las variedades criollas. El gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), ha tratado de volver a tener autosuficiencia en maíz y diseñó una política de apoyos al campesino que disfrazó de política contra la pobreza para evitar ser demandado, acusado de subsidiar y con ello hacer una competencia desleal al maíz importado al que condenan los TLCs. Más recientemente dio un paso más. Emite un decreto en que se da un plazo de gracia para prohibir el uso del glifosato y se incentiva la investigación para generar fertilizantes y herbicidas alternativos y a la vez prohibir el uso de transgénicos en productos para el consumo humano. Estados Unidos y Canadá no tardaron en reaccionar y estamos en las primeras etapas antes de una demanda en el mecanismo de solución de disputas de los TLCs. Por lo pronto, piden que demuestre “científicamente” que el glifosato y los transgénicos son causa directa de enfermedades. Esperamos que México pueda ganar esta eventual demanda que se dificulta debido a que, en el capítulo de Propiedad Intelectual de la nueva versión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ahora llamado Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), se exige que se firme la versión de 1991 de un tratado sobre semillas llamado UPOV 91 que protege a las semillas transgénicas.

Con la Unión Europea hay déficit comercial creciente y continuo a partir de 2000 en que se firma el TLC, como puede verse en la siguiente gráfica. También con el mundo en general hay déficit comercial con excepción de 3 años en que la economía decrece 1994, 1995 (crisis) y 2020 por el COVID<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Banco de México: Balanza de Pagos/Balanza Comercial por países  
<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction> miles de dólares.



En síntesis, en general México, a pesar de tantos TLCs, tiene déficit comercial con todas las regiones del mundo, excepto con Estados Unidos por las razones ya explicadas. Hemos perdido la soberanía alimentaria. También la energética y en muchos aspectos la autosuficiencia en la producción del cuadro básico de medicinas.

## 2.- ¿Exportaciones industriales o convertir en maquila nuestra industria manufacturera?

La industria manufacturera representa el 89.6% de exportación de México<sup>6</sup>, lo que es excepcional en el contexto latinoamericano, pero eso es un fenómeno complejo que pide análisis más profundo.

Las manufacturas de exportación mexicanas se han ido globalizado, son poco mexicanas, integrándose a cadenas productivas transnacionales. Las reglas de los TLCs y TBIs han marcado los pocos efectos positivos para el conjunto de la economía y la sociedad mexicana de estas exportaciones. Veamos.

En primer lugar, las exportaciones están sujetas a reglas de origen que en los TLCs no exigen que un porcentaje de los insumos sea del país desde el que se exportan, sino de la región que abarca el tratado correspondiente. En segundo lugar, una gran parte de las exportaciones manufactureras mexicanas tienen inversión extranjera y con los TLCs no se les puede poner como requisito de desempeño usar en parte insumos nacionales. Estos dos elementos dan por resultado que estas exportaciones manufactureras son en muchos casos exportaciones desde México más que mexicanas.

Algunos ejemplos, de las 85 subramas manufactureras que exportan en 2021, 58 tienen menos contenido nacional que en 2003. La industria de fabricación de papel y cartón en la mayoría de los años tiene sólo alrededor del 25% de contenido nacional. En 2003 el contenido mexicano del

<sup>6</sup> El resto son productos agropecuarios con el 4.5%, petroleros 4.1% y extractivos 1.8%. INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. México nunca tuvo una economía petrolizada, pero ciertamente tuvo larga época en que estuvo petrolizado el comercio exterior y las finanzas públicas.

total de dichas exportaciones manufactureras era el 22.16% y para 2021 baja un poco a 21.55%<sup>7</sup>. Ello es confirmado por muchos analistas<sup>8</sup>

Tenemos resultado similares si analizamos el valor agregado en México de estas exportaciones: en 44 sub-ramos (más de la mitad), bajan el valor agregado en México. Hay una excepción notable. La principal industria manufacturera exportadora es la automotriz que en 2003 tenía 18.1% de contenido nacional y para 2021 aumenta a 35%<sup>9</sup>.

La misma conclusión se tiene desde otro indicador. En México, en 44 sectores manufactureros altamente exportadores el valor agregado baja. De nuevo resalta como excepción el sector automotriz.

En conclusión, son exportaciones desde México, pero poco mexicanas y en muchos casos de empresas extranjeras desde México.

### **3.- El mito de que las exportaciones manufactureras son motor de la economía y la generación de empleo.**

La etapa de los TLCs es la de menos crecimiento del PIB por habitante comparada con todas las estrategias económicas del país en el siglo. XX y XXI: una tasa media de menos del 1%, una de las más bajas de todo el continente. Es muy paradójico, se exporta más, aumenta la inversión extranjera, pero casi no se crece. Ello se debe a que son pocas las empresas exportadoras, dichas exportaciones tienen poco contenido nacional y el grueso de la economía sigue orientada al mercado interno y no puede crecer debido al poco poder de compra de la mayoría de la población. Los salarios han caído estrepitosamente desde 1976 hasta 2014 ya que se usó la caída del costo de la mano de obra para atraer inversión extranjera y para competir por precio en el mercado internacional.

No hay datos estadísticos en México sobre empleo diferenciando en las empresas exportadoras y/o con inversión extranjera<sup>10</sup>. Sólo hay información oficial sobre lo que llaman empresas globales, es decir, cuya producción se hace integrando varios países. Estas son las grandes exportadoras y generalmente también con inversión extranjera que son el fruto maduro de los TLCs y TBI. Desgraciadamente el apartado específico del Instituto Nacional de Estadística

---

<sup>7</sup> Instituto Nacional de Estadística Geografía (INEGI)

<sup>8</sup> <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Baja-contenido-nacional-de-manufacturas-exportadas-20211209-0003.html>

<sup>9</sup> Cálculos con base en: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)/Sistema de Cuentas Nacionales de México/ Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global. Año Base 2013. Serie 2003-2021. Serie anual/ Tabulados resumen de la producción manufacturera global/ Componentes de producción manufacturera global, por rama de actividad/ Valores constantes base 2013 en millones de pesos.

<sup>10</sup> Lo pude hacer en Ecuador y se encuentra en el llamado Informe Ejecutivo CAITISA “Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador”. [https://www.tni.org/files/auditoria\\_integral\\_ciudadana\\_2015.pdf](https://www.tni.org/files/auditoria_integral_ciudadana_2015.pdf)



de México sobre las empresas globales está en remodelación y no fue posible actualizar la información sino hasta 2018.

En primer lugar, la manufactura significa en 2018 sólo la sexta parte de la economía mexicana (el 15.9% del PIB)<sup>11</sup>. Las manufacturas de exportación globalizadas son poco más de la cuarta parte de la producción manufacturera formal, es decir el 4% del PIB por lo que el crecimiento de esta pequeña parte no jala al conjunto de la economía .

En términos de empleo, el peso de estas presumidas exportaciones parte de cadenas productivas globales, son aún menos significativas. En 2018 el empleo total en México es de 53,705,872 y las manufacturas globales empleaban sólo 2,303,418 es decir el 4.29% del empleo total. Aunque, hay que reconocer que ello ha ido el aumento, ya que en 2005 era sólo el 3.6% del empleo global<sup>12</sup>.

#### 4.- La inversión extranjera.

Proteger y estimular la inversión extranjera, es uno de los objetivos centrales de estos tratados. El poco espacio de este análisis, obliga ser excesivamente breve. Por ello me permito remitir a otros textos en que trato el tema de forma más detallada<sup>13</sup>. Me limitaré a exponer algunos datos duros sobre las características de la inversión extranjera en México y como dichos resultados son directamente ligados a los compromisos pactados en los TLCs y TBIs. El estudio más completo sobre los pocos efectos de la inversión extranjera durante los TLC y TBI fue el realizado por la Comisión Ciudadana de Expertos Internacionales para analizar los efectos de los TBI, convocados por el presidente Rafael Correa de Ecuador<sup>14</sup>.

En todos los TLCs y TBIs se pactan una serie de privilegios para los inversionistas extranjeros que sintéticamente son<sup>15</sup>:

---

<sup>11</sup> INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios, base 2008/ Producto interno bruto/Estructura porcentual del producto interno bruto por sector de actividad económica.

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bic/cuadrostadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=785&c=24466> )

<sup>12</sup> Calculo con base en las siguientes fuentes: Empleo Total INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bic/>. Total de población ocupada. Fecha de consulta: 21/06/2023. Empleo manufactura INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#D702844#D702844#D446582#D446583#D446582#D446582/Emp> leo Formal manufactura, INEGI. Encuesta mensual de la industria manufacturera. Cambia la metodología y fuentes desde 2018 <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#D702844#D702844> . Empleo Manufactura globalizada: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México [https://www.inegi.org.mx/app/tmp/tabuladoscn/default.html?tema=VAEMG/ serie anual/insumos laborales/Total](https://www.inegi.org.mx/app/tmp/tabuladoscn/default.html?tema=VAEMG/serie%20anual/insumos%20laborales/Total) puestos de trabajo en la manufactura global.

<sup>13</sup> Alberto Arroyo “El Capítulo sobre Inversiones en el T-MEC: Continuidad y cambios con el TLCAN, evaluación crítica de resultados y alternativas“, libro coordinado por Mtra. Marcela Orozco **Del TLCAN al T-MEC: 25 años de libre comercio**. Editores: Grupo de Trabajo Fronteras, Regionalización y Globalización en el Continente Americano del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) / Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio. México-Brasil 2020.

<sup>14</sup> Equipo de expertos internacionales y secretarios de Estado Ecuatoriana (convocados por el presidente Correa) **Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador (Informe Ejecutivo)**” Quito Ecuador mayo 2017. En el que pude contar con la información empresa por empresa con inversión extranjera.

<sup>15</sup> Incluido, con algunas diferencias, los de Brasil cuyo análisis presente aquí en Rio en 2015 "Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos Brasileiros frente às alternativas das redes e organizações sociais en libro *Tratados de Investimentos à brasileira*. Publicado Rede Brasileira Pela Integração dos Povos (REBRIP) e Instituto Gênero, Economia e Cidadania Global (EQUIT) Sao Paulo Brasil, diciembre 2015. Se publica también en español en

- 1) Ser tratados como si fueran nacionales. Garantía de que no se dará ninguna ventaja a las empresas del país, ni siquiera a las empresas propiedad del Estado que también estarán sometidas a la competencia con empresas privadas. Ello se presenta sinicamente como derecho a no ser discriminados y se la llama “trato nacional”. Con ello se acaba el papel del Estado como promotor de un proyecto de desarrollo nacional, de implementar políticas públicas para fortalecer la economía interna.
- 2) Se asienta el principio de Trato de Nación más Favorecida, es decir a ser tratados como al mejor de los socios. Con ello se bloquea cualquier estrategia de integración regional sobre la base de la cooperación y la complementación económica. Cualquier concesión a un país “amigo” para fortalecer la posibilidad de una integración regional tendría automáticamente que hacerse extensiva a los miembros de TLCs o TBIs.
- 3) El libre flujo de entrada y salida de los capitales, incluido las inversiones especulativas.
- 4) Protección contra expropiaciones, incluso contra las expropiaciones llamadas indirectas (medidas equivalentes a la expropiación). Es decir, medidas gubernamentales a favor de empresas nacionales que tengan como consecuencia disminuir las ganancias de empresas extranjeras, se le considera expropiación de dichas ganancias y por tanto deben ser compensadas o pagadas como cualquier expropiación. Debemos reconocer que en el T-MEC se precisa mejor qué se puede considerar medidas equivalentes a la expropiación y no se deja tanta discrecionalidad a los tribunales de arbitraje en su interpretación<sup>16</sup>. Es importante aclarar que los TBIs que Brasil ha firmado a la fecha sólo hablan de expropiación y no incluye este concepto abusivo de “expropiación indirecta”. Dudo que eso se pueda mantener en el TLC con la Unión Europea (la historia lo dirá).
- 5) El derecho a que no se les impongan requisitos de desempeño, ni siquiera para ser merecedores o conservar algunas ventajas ofrecidas por los gobiernos. Se plantea una lista amplia de los requisitos que no se les puede exigir a los inversionistas extranjeros. Cabe destacar, entre muchos, dos: a) Que compren en el país un porcentaje de sus insumos. Con los TLCs y Tratados sobre inversiones ya vigentes, esto ha sido uno de los factores principales por los que la llegada de inversión extranjera no ha tenido los resultados positivos que se presumían. Como ya analizamos antes, la gran empresa extranjera importa casi todos sus insumos y con ello deja de tener un efecto de arrastre sobre la economía nacional y en la creación de empleos, y b) Exigirles que transfieran tecnología, más aún se fortalece y amplía la protección de la propiedad intelectual.

---

la revista internacional electrónica Alternativ@s # 99 de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y en Revista América Latina en Movimiento. Quito Ecuador <http://www.alainet.org/es/articulo/174441>

<sup>16</sup> En el libro ya citado coordinado por Marcela Orozco (2000) en el apartado 3, se analizan las diferencias y precisiones de esta cláusula sobre “expropiación indirecta”.

6) El derecho a que cualquier cambio legislativo o reglamentario no disminuya los beneficios pactados en estos tratados. Ello significa renuncia a la soberanía legislativa. Es lo que se ha llamado “congelamiento regulatorio”. Esto ha traído grandes problemas durante el gobierno de AMLO, que ha buscado revertir las llamadas “reformas estructurales” (privatizaciones realizadas durante los gobiernos anteriores y/o modificar o renegociar contratos de inversión, obras o compras públicas. Hasta ahora ha logrado negociar acuerdos con algunos inversionistas, pero está amenazado de multimillonarias demandas en los términos del mecanismo de solución de controversias de los TLCs y TBIs.

7) En general los TLCs y TBIs no imponen obligaciones sociales o ambientales vinculantes. Todo queda a “la responsabilidad social corporativa”. Sin embargo, en el T-MEC, como hemos visto, por primera vez, se incluyen obligaciones vinculantes en materia laboral, inclusive exigibles internacionalmente. En los hechos, el capítulo laboral del T-MEC y la voluntad del nuevo gobierno de AMLO, ha llevado a la reposición de procesos de aprobación de contratos colectivos de trabajo o de elecciones internas de los sindicatos corruptos.

8) Las medidas que cualquier gobierno tome para garantizar los derechos ambientales, tienen que ser consistentes con las obligaciones adquiridas en este capítulo sobre inversiones y en general con lo pactado en los TLCs y TBIs.

9) La definición de inversión extranjera, considera como tal “todo activo propiedad o bajo control de un inversionista extranjero”, ello incluye explícitamente, no solo empresas; sino capital especulativo en acciones o bonos de deuda y hasta derivados financieros, deudas en general, derechos de propiedad intelectual, los llamados derechos administrativos (licencias, concesiones de explotación minera, petrolera, de servicios o contratos de construcción y compras públicas, etc). Es decir el sólo contrato, aunque todavía no inviertan ya está cubierto por estos privilegios de los inversionistas.

10) En los TLCs más recientes como el Transpacífico, los sujetos obligados a cumplirlo no es solo el gobierno nacional, sino todos los niveles de gobierno e incluso los organismos reguladores autónomos y las empresas del Estado. Lo anterior, viola la Constitución, pues el gobierno central no puede comprometer facultades constitucionales de otros niveles de gobierno. En el caso del TLCAN y luego T-MEC, esto vale para México y no para Estados Unidos y Canadá.

11) No solo cubre las inversiones posteriores a la entrada en vigor de cada TLC, sino todas y no solo la de los países que firman el tratado, sino cualquier inversión extranjera.

12) Todos estos derechos de los inversionistas extranjeros y obligaciones de los gobiernos se litigarán en tribunales internacionales, en los que la principal ley aplicable es el texto del tratado (solo en los excepcionales casos listados en anexos puede aducirse leyes nacionales). Es decir,

las inversiones extranjeras no están sometidas ni a la legislación, ni a los tribunales del país en el que operan.

Pasemos a ver algunos resultados **de la Inversión Extranjera Directa (IED) durante los TLCs**<sup>17 18</sup>

**a) ¿Ha llegado en gran medida IED como resultado de los TLCs?**

Se presume la creciente y enorme llegada de inversión extranjera directa a México y es verdad, pero no en la magnitud que se propagandiza. Se olvida que los TLCs también dan los mismos privilegios a los mexicanos para invertir en otros países con lo que se tiene TLCs o Tbis; es decir que, así como entra, sale inversión. De 2009 a 2022 ha entrado inversión por 401,155 millones de dólares, pero los mexicanos han invertido en el exterior 129,495 millones de dólares (mdd), por lo que la entrada neta de IED es de sólo 271,751 mdd. Sigue siendo bastante, 19,404 mdd en promedio anual<sup>19</sup>.

**b) ¿México con tantos TLCs recibe más IED que otros países de la región?**

Para poder comparar países es necesario ver la IED como porcentaje de su PIB (tamaño de su economía). En realidad no hay una correlación directa entre la llegada de IED y crecimiento. Chile, que tiene un número similar de TLCs o TBIs que México, recibe más del doble de IED que México (6.48% frente 2.59% de su PIB respectivo). Brasil sin ningún TLC o TBI con países importantes emisores de IED, recibe 3.2% de su PIB. El conjunto de América Latina y el Caribe recibe 3,32% de su PIB, también más que México<sup>20</sup>.

**c) La IED depende de muchos factores y no tanto de firmar TLCs o TBIs.**

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) analiza las motivaciones de los grandes inversores externos para decidir dónde invierten. Plantea que tiene que ver con una o varios de los siguientes motivos. a) La búsqueda de recursos naturales. b) Ampliar mercados. c) Ventajas sistémicas y el aporte de ciencia y tecnología propia del país receptor. d) Las privatizaciones en la década de los 90s del siglo pasado. e) La existencia de infraestructura. f)

---

<sup>17</sup> Por falta de espacio en esta ocasión no abordaré la información de la inversión extranjera en bolsa o especulativa, pero no podemos olvidar lo sucedido en México con el llamado efecto tequila y la fuga de estos capitales en la crisis de 1995. Puede verse mi análisis de este fenómeno en "La Crisis Mexicana y el modelo de desarrollo" en Tenemos Propuesta Editado por La Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio. México septiembre 1995. Págs. 3-15. Hay una primera versión en inglés con el título "Analysis of the Mexican Crisis" y una 2ª versión se publicó con el título "¿Por qué la Crisis?" en Tenemos Alternativa editada por RMALC en marzo de 1995.

<sup>18</sup> Por cambios de metodología y criterios del Banco Mundial, los países han cambiado la presentación de la balanza de pagos y los cálculos que queremos presentar sólo son comparables de 2009 a 2022

<sup>19</sup> Banco de México. Balanza de Pagos <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/balanza-de-pagos/balanza-pagos-comercio-invers.html>

<sup>20</sup> Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales y la base de datos de la balanza de pagos. Banco Mundial, Flujos Mundiales de Financiamiento para el Desarrollo y estimaciones del PIB del Banco Mundial y la OCDE. <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=MX>

Estabilidad económica y política y seguridad pública. Notese que la CEPAL no refiere a la existencia de TLCs o TBIs. Estos tratados pueden ser un factor pero no el fundamental.

**d) Algunas características de la IED en México.**

Al firmar tantos tratados buscaba diversificar las fuentes del financiamiento externo y no ha sido así. La mayoría de la inversión extranjera sigue viniendo de Estados Unidos. No en todos los países ha sido así. En Ecuador, por ejemplo, gran parte de este tipo de inversión llegó procedente de países con los que no se tenía TLC, ni TBI<sup>21</sup>. Otro ejemplo es la experiencia de Brasil, México era el mayor receptor de IED en América Latina hasta los 90s del siglo XX y fue desplazado Brasil que no tenía ningún TLC o TBI con los principales países de origen de IED.

**e) Con los TLC y/o TBI, los países pierden soberanía para orientar un plan nacional de desarrollo.**

Los TLCs y TBIs dejan a razones de mercado la decisión sobre dónde invertir. Antes los Estados diseñaban políticas para atraer IED y tenían capacidad de orientar hacia dónde quiere que inviertan basados en un plan nacional de desarrollo. Con los TLCs y TBIs el Estado auto limita esta capacidad.

En México la IED llega principalmente a la industria manufacturera y en segundo lugar a la minería y al sector financiero. Dentro del sector manufacturero principalmente invierte en la industria automotriz. Ello se debe a las condiciones previas y no a los TLCs. Nuestro sector financiero, fundamental para orientar el tipo de desarrollo que se quiere es casi totalmente extranjero. La minería ha generado un gran daño ambiental y con los TLCs hay poca capacidad de regularla y ponerle requisitos de desempeño.

Además, el sector exportador manufacturero, como hemos dicho, tiene poco contenido nacional veremos que genera poco empleo, es decir colabora poco al desarrollo nacional.

**f) Con los TLCs y TBIs los inversionistas extranjeros adquieren derechos que hacen valer en instancias internacionales<sup>22</sup>.**

México es el tercer país de América Latina más demandado por inversionistas extranjeros en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y ocupa el sexto lugar en del mundo. Hasta 2021 tenía 38 demandas, 11 ya resueltas en su contra por las que ha pagado al menos 295 mdd (más los costos de abogados). Se estima que entre todas las

---

<sup>21</sup> Véase Informe Ejecutivo CAITISA “Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador”.  
[https://www.tni.org/files/auditoria\\_integral\\_ciudadana\\_2015.pdf](https://www.tni.org/files/auditoria_integral_ciudadana_2015.pdf)

<sup>22</sup> Este apartado está basado en su totalidad en la sistematización hecha por Transnacional Institute ISDS en números Radiografía del poder transnacional en México: el régimen de protección de inversiones y sus consecuencias PDF.

demandas pendientes pueden costarle al país 6,000 mdd. De hecho, las tres últimas demandas mineras piden 4,500 mdd.

El 90% de las demandas son de empresas de América del Norte o Europa, la mayoría son por las acciones de gobierno ante el manejo de empresas mineras, del agua y de residuos, y de gas y petróleo.

El CIADI ha sido tan escandalosamente pro empresarial que en el nuevo tratado de México con Estados Unidos y Canadá el mecanismo de solución de disputas se limita. Se excluye respecto a la relación entre Estados Unidos y Canadá; pero se continúa respecto a México. Se limita también las materias en que se pueden someter disputas en este mecanismo internacional: sólo en el caso de la vulneración de las cláusulas de “nación más favorecida” y “trato nacional” o en el caso de expropiación directa (ya no se incluye la indirecta o medidas que se consideren equivalentes a expropiación). También se restringe a algunos sectores como petróleo y gas, generación de electricidad, transporte, telecomunicación u otra infraestructura. Sin embargo, el mecanismo de solución de disputas del TLCAN, sigue vigente para demandas iniciadas antes del entrar en vigencia el T-MEC (al 31 de este mes de julio de 2023). El colmo es que fue el gobierno de México (el de Peña Nieto, pero López Obrador no lo objetó) el que planteó mantenerlo cuando el presidente Trump quería quitarlo por completo. De hecho, durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador se han interpuesto 8 demandas nuevas, aun no resueltas y hay varias amenazas de litigios por medidas del nuevo gobierno.

Cómo mencionamos anteriormente, México ha sido demandado 38 veces. De ellas 11 están pendientes, 4 se retiraron, en una se llegó a acuerdo entre los litigantes, 11 se resolvieron a favor del Estado Mexicano y 11 del inversionista extranjero. ¿Qué pasará con las nuevas amenazas en proceso?

### **5.-El empleo durante la época de los TLCs.**

Los TLCs y TBIs prometieron más y mejores empleos; sigue habiendo poco empleo y muy precario.

Las estadísticas oficiales en todo el mundo privilegian medir lo que llaman el “desempleo abierto” que incluye sólo a los que teniendo 15 años o más, no trabajan ni una hora a la semana, con o sin sueldo y están buscando activamente empleo. Al no haber seguro de desempleo en México, este indicador dice poco sobre la realidad mexicana.

La Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la que la substituye, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ofrece más información que nos permitió contabilizar lo que a falta de mejor nombre llamo “desempleo invisibilizado”. Usaremos como ejemplo el año 2019 para evitar la excepcionalidad de los años en que la pandemia marcó toda la realidad económica.

<b>DESEMPLEO VISIBLE E INVISIBLE</b>
<b>TOTAL NACIONAL 2019</b>

	Hombres	Mujeres	General
Desocupados (desempleo abierto)	1,220,389	794,707	2,014,496
Desocupados en % de la PEA	3.52%	2.29%	3.54%
Población no activa disponible para trabajar ( <b>dejo de buscar trabajo por considerar no tener posibilidades</b> )	1,835,229	3,833,422	5,568,651
Población no activa y <b>no disponible, pero con interés de trabajar y un contexto social que le impide hacerlo</b>	398,522	2,457,051	2,855,773
<b>Desocupados invisibilizados</b>	2,233,751	<b>6,280,573</b>	8,424,424
<b>Desocupados reales</b>	3,454,140	<b>7,074,580</b>	10,438,920
Desocupación total como % de los que quieren trabajar	9.36%	24.77%	15.97%

En 2019 el desempleo abierto es el 3.54% de la Población Económicamente Activa (PEA), poco más de 2 millones y la mayoría son hombres. Sin embargo, hay otros 5.7 millones que ya no están buscando trabajo porque consideran que simplemente no hay.

A ellos se le suman otros 2.8 millones que aparecen estadísticamente como Población Económicamente Inactiva ya que dicen que no están disponibles. A ellos se les pregunta si quisieran o necesitarían trabajar y por qué no están disponibles. Las respuestas se pueden resumir en que tienen un contexto social que les impide hacerlo. Se trata sobre todo de mujeres que tienen que ocuparse del cuidado de niños o ancianos ante la falta de instituciones públicas de cuidado.

Es decir, hay 8.5 millones de desempleados invisibilizados. Si a estos les sumamos los desempleados reconocidos, tenemos 10,438,920 desocupados en 2019 (la enorme mayoría mujeres). Esto significa el 16% de los que quieren trabajar. Esta situación no es exclusiva del período de los TLCs, pero sí muestra que no se cumplió la promesa de más y mejores empleos<sup>23</sup>.

A este enorme desempleo hay que agregar la gran precariedad de los empleos existentes. El porcentaje de trabajadores que sumando los ingresos de dos miembros de la familia no logran cubrir el costo de una canasta mínima de alimentos pasó de 20.2% en 2015 a 27% en 2019 (antes de la crisis de la pandemia). Y peor aún el porcentaje de trabajadores que entre dos miembros de la familia no logran cubrir los gastos de una canasta mínima alimentaria y no alimentaria en estos mismos años se mantiene en 42%<sup>24</sup>.

Desde 1977 hasta 2008. La caída del poder de compra del salario mínimo es una política de Estado. El salario mínimo pierde el 77% de su poder de compra<sup>25</sup>. Los salarios contractuales, aprovechando la baja tasa de sindicalización y el control férreo de los sindicatos (llamados charros) vinculados al partido de Estado (PRI), también caen, aunque menos,. Con el triunfo de

<sup>23</sup> [https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/consulta/general\\_ver4/MDXQueryDatos\\_Colores.asp?proy=enoe\\_pe\\_pda](https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/consulta/general_ver4/MDXQueryDatos_Colores.asp?proy=enoe_pe_pda) INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2o trimestre de cada año. Indicadores estratégicos. Serie homologada por INEGI entre la encuesta Nacional de empleo (ENE) y la encuesta nacional de ocupación y empleo (ENOE).

<sup>24</sup> Estimación propia en base del Costo de las canastas Básica elaborada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) y Población por nivel de ingreso medidos en múltiplos de salario mínimo: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Indicadores estratégicos:

[www.https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx](http://www.https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx)

Población por nivel de ingreso medidos en múltiplos de salario mínimo: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Indicadores estratégicos [https://www.inegi.org.mx/app/tmp/Infoenoe/Default\\_15mas.aspx](https://www.inegi.org.mx/app/tmp/Infoenoe/Default_15mas.aspx)

<sup>25</sup> Cálculo propio basado en el índice oficial de precios al consumidor.

López Obrador esta tendencia cambia por razones de justicia y desarrollo del mercado interno. Del 2000 al 2022<sup>26</sup> en promedio los salarios contractuales suben 29.06%. En la industria manufacturera suben 36.76%<sup>27</sup> Esto parece muy bueno, pero el diferencial de salarios en sectores similares entre México y Estados Unidos es enorme y sigue siendo un factor de atracción de inversiones extranjeras y para hacer competitivas nuestras exportaciones.

El dato relevante para analizar los efectos del TLC, no es la industria manufacturera en general, sino lo que podemos llamar el sector manufacturero globalizado. Entre 2003 y 2018 en este segmento bajan las remuneraciones por capita a los asalariados en un 17.8% y en particular en el sector automotriz, principal exportador, la caída es de 34.8%<sup>28</sup>. Esto es una competencia desleal para los trabajadores de los países desarrollados que lleva a que, en la nueva etapa del TLC, con Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se firma un nuevo capítulo laboral y se pacta una regla de origen laboral para el sector automotriz. Estos cambios favorecen a algunos trabajadores, pero no son fruto sólo del T-MEC y la presión estadounidense, sino de una larga lucha en México que ahora logra aprovechar esta presión extranjera, la alianza con sindicatos de América del Norte, y la nueva política laboral del gobierno de López Obrador.

El avance es limitado y dependerá del fortalecimiento de los sindicatos mexicanos. El T-MEC en materia salarial sólo incide directamente en el sector automotriz (que ya hemos visto que es un porcentaje mínimo de la fuerza laboral mexicana). Obliga a que, en este sector, una parte de los trabajadores tengan salarios de al menos de 16 dólares por hora. Esta industria está muy globalizada y estos trabajos mejor pagados pueden ser en los procesos que aún se realizan en Canadá o Estados Unidos, no hay aún datos de que tantos trabajadores mexicanos se beneficiarán de ello<sup>29</sup>.

El cambio más importante de la nueva ley laboral mexicana es crear condiciones para ir democratizando los sindicatos, pero ello no cambia por un cambio en la ley si no es aprovechado por los trabajadores y se fortalecen las alianzas internacionales. Ello no niega que este aspecto del T-MEC facilita esta lucha. De hecho en los últimos años hay varios casos triunfo ++en cuanto a

---

<sup>26</sup> No hay datos comparables de los primeros años de los TLCs debido a cambios metodológicos en las estadísticas mexicanas. Estos datos son promedios de los salarios declarados por las empresas para cotizar sus aportes a la seguridad social convertidos a pesos constantes con el índice nacional de precios al consumidor.

<sup>27</sup> Cálculo propio basado en el índice oficial de precios al consumidor.

<sup>28</sup> Este cálculo es propio y no deja de ser una aproximación. Lo calculé dividiendo el gasto en remuneraciones de las empresas dividido entre los puestos de trabajo existentes en estas industrias. Las fuentes oficiales son las siguientes: total de remuneraciones asalariados: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33690> Tabulados resúmenes de la Producción manufacturera global / Valor agregado bruto, remuneración de asalariados y puestos de trabajo de la Producción manufacturera global. Precios corrientes Puestos de trabajo remunerados: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. <https://www.inegi.org.mx/app/tmp/tabuladoscn/default.html?tema=VAEMG>

<sup>29</sup> Véase el análisis de este capítulo del T-MEC en Alberto Arroyo “La Dimensión laboral en el texto del T-MEC” Ghiotto, Luciana y Lathera Patricia (editores) 25 Años de tratados de libre Comercio e inversión en América Latina - Análisis y Perspectivas Críticas-. Publicado por Fundación Rosa Luxemburgo y Plataforma “América Latina Mejor sin TLC”. Argentina 2020. Páginas 82-96.



elegir democráticamente la dirección sindical y de revisiones consensuados de contratos colectivos

En el caso del TLC con Europa y los otros tratados, ni siquiera se contiene un capítulo sobre la dimensión laboral.

## **6. Otros asuntos claves de los TLCs.**

Queda para análisis posteriores tratar otros capítulos de los TLCs también de suma importancia, como propiedad intelectual, papel del Estado y las empresas públicas, reglas de origen, etc.

### **Conclusión.**

Las conclusiones se han ido expresando en los diversos apartados de este ensayo. Los TLCs no significan solo la apertura de fronteras a mercancías, servicios e inversiones extranjeras, son derechos (sin obligaciones) de los inversionistas que se concretan en los capítulos de inversiones, servicios, compras y obras públicas, reglas de competencia, propiedad intelectual

Cada nuevo TLC se acerca más a la vieja pretensión expresada por el ex-presidente de la OMC, Renato Ruggiero, crear una constitución mundial de los derechos del capital.

Los TLCs y TBIs son una camisa de fuerza a cualquier gobierno que pretenda impulsar un proyecto nacional de desarrollo. Ello no quiere decir que se pretendan economías sobre protegidas o aisladas. Hay que negociar acuerdos distintos: de complementación, de cooperación, de integración regional, que preserven la soberanía nacional. Los TLCs y TBIs no son eso, su eje y principio fundamental es dejar el futuro a la competencia, a la ley del más fuerte.

Los movimientos anti TLC en América Latina tienen propuestas, serias, profundas y realizables, hay que discutirlos y profundizarlos. No nos oponemos a la globalización como tal, es ya un signo de los tiempos, pero si a dejar este proceso a las solas fuerzas del mercado, es decir a la ley del más fuerte. Cada país o región tiene que plantearse un proyecto de nación consensuado ampliamente y en el decidir su forma de participar en la economía global bajo reglas justas y equitativas.