

CAPÍTULO XII

EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA DE MÉXICO POR SU INCORPORACIÓN EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONOMICA REGIONAL DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

*Manuel Jesús Caro Encalada
Carlos Enrique de Atocha Leyva Morales*

INTRODUCCIÓN

La economía mundial desde algunos años atrás se ha caracterizado por la apertura de sus mercados para poder intercambiar bienes y servicios entre países. En este contexto, según Maesso Corral (2011), la integración económica es como un proceso mediante el que un grupo de países eliminan determinadas barreras económicas entre ellos.

Lo que ha permitido que esto se lleve a cabo es la realización de bloques económicos los cuales son un conjunto de países unidos por preferencias comerciales y arancelarias, que les facilitar realizar actividades de intercambio con menores costos y restricciones, creando un ambiente competitivo para hacer frente a los retos que impone la globalización económica. De igual manera estos bloques han impulsado a que se realicen diferentes procesos entre los países miembros, en donde se comprometen entre sí, no sólo liberando su mercado comercialmente, sino que conlleva a implicaciones políticas, jurídicas y sociales. Asimismo, una de las principales razones para que los países se unan a estos procesos integradores es simplemente para obtener ventajas que les permitan tener un mayor bienestar, pero por otra parte surgen razones extraeconómicas como la creencia de que el unirse traerá consigo una seguridad en cuanto a conflictos debido a los lazos que existen con los países que son miembros, surgiendo foros internacionales donde le dan mayor peso a distintas áreas como la política y la negociación.

El presente trabajo parte del significado de regionalismo, es decir, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, del

proceso mediante el cual los países latinoamericanos y del Caribe proseguían la integración, al mismo tiempo que dismantelaban las barreras comerciales con terceros países y abrían sus mercados a la inversión extranjera, todo esto envuelto en el nuevo panorama internacional regido por la globalización (Guerra-Borges, 2002).

En este caso, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), es una iniciativa de negociación para la liberalización del comercio y la inversión que nació entre los países del Asia-Pacífico (Rosenzweig, 2012). En el año 2016, cuando a principios del mismo se firma el tratado de Asociación Transpacífico, y en los sucesores a este, resuenan mucho en el ambiente internacional las negociaciones que se daban entre los dirigentes de diferentes naciones del mundo respecto a este tema. Así el Acuerdo Transpacífico, se trató de una alianza entre algunos países de la cuenca del pacífico: Estados Unidos, Canadá, Chile, Perú y México, del lado de América, y Japón, Brunei, Singapur, Malasia, Vietnam y Nueva Zelanda del otro lado del continente.

Muchas fueron las críticas y controversias que giraron alrededor de este acuerdo. Desde el hecho de mantenerse en secreto los temas que se discutían en sus negociaciones hasta la posibilidad de que China se incorporara en las mismas. Por ello el principal objetivo de este trabajo fue el evaluar el cambio estructural en la economía mexicana debido a su incorporación a las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, analizando el comportamiento de sus indicadores económicos más relevantes antes de este evento y durante las negociaciones e inferir de qué manera el acuerdo ha impactado a México.

MARCO TEÓRICO

Para la adecuada interpretación del cambio estructural de la economía de México por su incorporación en los procesos de integración económica regional del Acuerdo de Asociación Transpacífico, por una parte se tomó como base de análisis los principios que la teoría de la integración económica propone los cuales establecen que el desarrollo conceptual de las uniones aduaneras como instrumento de integración, no puede tratarse sin enmarcarlo en un concepto de mayor amplitud, en particular en el que regló las relaciones internacionales comerciales una vez finalizadas las dos guerras mundiales y en los profundos cambios que se han dado en la integración económica a nivel internacional en las últimas dos décadas.

Si bien el fenómeno de la integración entre los Estados nacionales fue impulsado por el libre comercio dominado por Inglaterra en el siglo XVII, en un marco histórico signado por la revolución industrial, de todas formas, las condiciones necesarias para que la integración comercial como fenómeno se consolide, no pueden ubicarse antes de la culminación de la segunda guerra Mundial, momento a partir del cual se logró una estabilidad relativa en términos institucionales y el primer consenso internacional.

En ese sentido, la integración comercial profunda entre los Estados, no fue extensiva hasta que se consolidó la etapa que la teoría de las relaciones internacionales ha denominado de institucionalización, donde tanto en el plano político, como en el económico y comercial, se crearon organizaciones internacionales que hicieron posible un cambio en el relacionamiento internacional entre los países. Las mencionadas organizaciones internacionales fueron transformando el concepto que, por su origen y evolución histórica, hizo que el Derecho Internacional aceptara solo a los Estados como únicos sujetos del mencionado derecho (Diez de Velasco, 2002). La organización que hizo posible la consolidación de los instrumentos de política comercial, fue la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyo antecedente fue el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), sistema multilateral de comercio que dio un marco legal a la suscripción de acuerdos comerciales.

Si se atiende a los acuerdos suscritos por los miembros de la OMC, éstos en su gran mayoría son congruentes y no contrarios con los principios, objetivos y normas definidas por la mencionada organización. Como lo reconoce la propia organización en su informe sobre el comercio mundial “el establecimiento después de la guerra del sistema multilateral de comercio no redujo el atractivo de los enfoques bilaterales o regionales de los acuerdos comerciales y llevó en cambio a un período de interacción creativa y a veces de tensión entre el multilateralismo y el regionalismo” (OMC, 2011).

En el contexto histórico, los Estados dan inicio a la aplicación de instrumentos de integración económica, entendiendo que los mismos son un instrumento a partir del cual se puede crear riqueza y crecimiento. Los defensores de este tipo de integración buscan conformar un mercado ampliado que favorezca las economías de escala y aumente la eficiencia en la producción. De todas formas, todo proceso de integración, por más que se analice en términos económicos, se encuentra acompañado de implicaciones políticas y sociales que no pueden desconocerse. En ese sentido, el fomento del comercio a nivel internacional presenta objetivos mucho más amplios que la liberalización de bienes y servicios entre dos o más miembros, cumpliendo el mismo –como es reconocido por varios autores e incluso por la misma

OMC—, un papel de especial importancia en la estabilidad de la seguridad mundial (OMC, 2011).

Previo al desarrollo del concepto de integración acuñado por diferentes expertos, debe tenerse en cuenta que se trata de un término muy amplio, especialmente en cuanto a sus efectos, lo que hace que se supere ampliamente la disciplina del comercio internacional y los procesos de integración. En ese sentido, el profesor Heber Arbuét (1997), entiende que los procesos de integración son todas aquellas acciones de gobierno que favorezcan la actitud cooperaria de los Estados independientes apenas trasciendan la mera coordinación espontánea y posean algún grado de institucionalidad formal, pero se detiene en la importancia de dichos procesos cuando rebasan al ámbito de las relaciones internacionales e ingresan en la soberanía interna de los Estados. Es decir que el autor, entiende que el concepto de integración y el de soberanía no están enfrentados, sino que por el contrario se complementan favoreciendo la decisión independiente de los Estados.

En cuanto a las definiciones estrictamente vinculadas con la integración económica, autores clásicos como Bela Balassa (1980), la definieron como un proceso y un estado de situación. Como proceso, implica medidas orientadas a eliminar la discriminación entre las unidades económicas que marcan diferencias entre los Estados. Si es vista como un estado de situación, se refiere a la ausencia de formas de discriminación entre las economías nacionales. La integración económica regional también fue definida como un grupo de países de una región determinada que deciden reducir o quitar tarifas y barreras a la libre circulación de mercancías y servicios, así como también de los factores de producción (Bartesaghi, 2012). Por su parte, Baldwin y Venables (1995), plantearon diferentes niveles de integración, mencionando que los acuerdos comerciales pueden ser considerados de integración profunda o superficial. En el caso de la integración profunda, se establece que sus integrantes no pueden impedir la movilidad de la mano de obra y capital, como así tampoco entorpecer la instalación de firmas extranjeras de otros países. Asimismo, plantean que los países que se integran eliminan las restricciones normativas y fiscales para las empresas extranjeras, por lo que se está frente a un cambio muy profundo de las políticas nacionales. En el caso de los acuerdos superficiales sólo liberalizan los aranceles y las cuotas, además de las barreras no arancelarias entre los países miembros.

Otro aspecto central para una mayor comprensión de la integración como fenómeno económico, tiene que ver con las razones que llevan a los países a integrarse. La teoría clásica del comercio entiende que el intercambio comercial entre los países eleva el bienestar mundial. Por lo tanto, al menos en

términos económicos, debe tenerse en cuenta el costo que enfrentan algunos países por no participar en un proceso de integración. De acuerdo con un número importante de autores, el impacto es claro tanto en la erosión de preferencias, como en los otros efectos económicos que deben asumir los no miembros (Schiff, 1996; Schiff y Chang, 2001). En ese entendido, adquiere relevancia el estudio de las razones por las cuales los países tienden a formar parte de un acuerdo comercial. A este respecto, a la teoría clásica de comercio citada, se entiende que la integración económica tiene su impulso en las ventajas comparativas adquiridas en el comercio intraindustrial, aunque dicha teoría deja de lado entre otros efectos los costos de transporte o la geografía económica.

Asimismo, entre otras de las razones que llevan a las naciones a integrarse se encuentra la denominada por algunos referentes como natural, explicada principalmente por la cercanía geográfica, que tiene entre otros efectos la disminución de los costos de transporte, lo que potencia los beneficios esperados por la integración económica (Changkyu, 2009). En otras ocasiones se hace especial hincapié en que cuando se estudian las motivaciones para integrarse, no puede olvidarse la importancia del fenómeno de la globalización, ya que el mismo ha arrastrado a todos los países del mundo, en algunos casos más allá de su capacidad de dominio (Stiglitz y Charlton, 2008). Al respecto de la globalización, también llamada mundialización, una de sus definiciones comúnmente aceptadas sobre lo que implica, es la del Fondo Monetario Internacional (FMI), que entiende al fenómeno como una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo que es provocada por el aumento constante del volumen y la variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, como así también de los flujos internacionales de capitales. En este marco, los Estados más poderosos buscan alianzas para mantener sus niveles de competitividad, mientras que las economías más pequeñas aspiran a no aislarse ni enfrentar el proteccionismo por no incluir sus economías a dichos acuerdos, hecho que impulsa la integración a nivel global.

Por otra parte, desde el punto de vista de la economía internacional, la integración económica ha sido concebida por numerosos autores, como un proceso a través del cual se busca la unificación de dos o más economías, mercados nacionales, que previamente se encontraban funcionando de manera separada e individual; el objetivo de esta fusión es formar un solo mercado (mercado común), cuya supuesta dimensión sería mucho más favorable e idónea para el intercambio comercial de los bienes y servicios producidos por ambas economías. Otros autores, manifiestan que “la integración económica

es el proceso mediante el cual los países van eliminando los instrumentos o características que les confieren tratamientos diferenciales entre ellos: disposición de un abanico de medidas arancelarias y no arancelarias; desplazamiento e intercambio de mercancías, de un país a otro, no así de factores productivos (trabajo y capital); adopción de políticas macro y micro con repercusión internacional; adopción de políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos y, una adopción de regímenes cambiarios que les permiten en mayor o menor medida hacer frente a sus compromisos internacionales” (Tugores, 1994).

Para llegar a este propósito (la integración económica), se plantea que es necesario realizar la eliminación gradual de políticas, (arancelarias y no arancelarias), que obstaculizan el libre tránsito del intercambio comercial entre las economías involucradas con el fin de suprimir las características diferenciales de cada país, tales como: barreras comerciales, limitación a los movimientos de factores productivos, adopción de políticas de competencia, industriales y tecnológicos que pudieran tener repercusión nacional e internacional.

Como resultado, las economías de los países han ido evolucionando con el paso del tiempo, se transitó de ser proteccionistas al libre comercio y en la actualidad se han implementado las integraciones económicas, que agrupan a países de intereses en común sin necesidad de estar geográficamente cerca para comerciar con el resto del mundo estableciendo sus propias normas de comercio para con los demás países. Así desde cierto punto de vista se trata de una manera más de hacer frente a las economías mundiales, teniendo normas en común que usen como escudo ante los demás, sin embargo, también es vista como una forma de retroceder a cierto proteccionismo ya que los países que no forman parte de las integraciones quedan rezagados en estas dinámicas cuyo principal propósito es obtener mayor desarrollo y crecimiento de manera independiente.

El otro encuadre teórico que se consideró de importancia para el adecuado análisis del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica se encuentra en el marco de la teoría neoclásica. Así se tiene que en este contexto la primera aproximación al comercio internacional por parte de la economía clásica fue hecha por Smith (1776), al formular las ventajas absolutas. Para Adam Smith, lo importante para la realización de intercambios comerciales era la evaluación de los costos absolutos de producción, pues ello generaría un aumento o pérdida de bienestar en el país en cuestión, dependiendo de la decisión político-económica que asumirá el Estado. Los pensamientos de Smith, sirvieron como base teórica para que Ricardo (1821), innovara en la

teoría del comercio internacional, al plantear el concepto de ventajas comparativas. Ahora, lo realmente importante en los intercambios comerciales no eran —como se pensaba— los costos absolutos, sino los costos relativos. Es decir, para lograr aumentar el bienestar de un país no eran necesarias las “diferencias absolutas”, sino que era suficiente con que existieran “diferencias relativas” (Bajo, 1991).

De este modo, es la diferencia de productividad laboral en los países negociadores, la que determina el patrón del comercio internacional. De aquí, se desprende la importancia de la especialización productiva, pues al aumentar los volúmenes de mercancías, esta es la clave para la obtención de ganancias, por tanto, para el aumento del bienestar. Así se logró en el siglo XIX, explicar los flujos internacionales de mercancías desde la perspectiva clásica. No obstante, a pesar del gran avance logrado por David Ricardo, la teoría tenía un gran vacío, pues no lograba determinar los precios a los que se intercambiaban internacionalmente las mercancías.

Debido a lo anterior, surgió lo que se conoce como reformulación neoclásica de la teoría de las ventajas comparativas, iniciada y fomentada por Mill (1848), Marshall (1879) y Edgeworth (1894), alcanzando su expresión más sofisticada con Meade (1952). Los anteriores autores, basaron el análisis del comercio internacional exclusivamente en los costos de oportunidad, por lo que las decisiones de política comercial a nivel internacional, se fundamentaban en los costos que se incurrierían al dejar de producir determinada mercancía, por producir un volumen mayor de otra. Partiendo de allí, una contrastación empírica rigurosa de la teoría de las ventajas comparativas, debe mostrar, que en el caso de dos países, un aumento en la productividad laboral de uno, se debe ver reflejada en un aumento de las exportaciones de ese país hacia el otro (Bajo, 1991).

Sin embargo, de acuerdo con Krugman y Obstfeld (2001), el comercio internacional se debe en gran medida a las diferencias en los recursos de los países, principio que hoy en día se constituye en una de las teorías más influyentes en la economía internacional. Desarrollada por dos economistas suecos, Eli Heckcher y Bertil Ohlin, esta teoría es a menudo denominada teoría de Heckcher-Ohlin debido a que pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes; también conocida como teoría de las proporciones factoriales o teoría neoclásica del comercio internacional, según ella, la ventaja comparativa se origina en las diferentes dotaciones factoriales relativas de los países que comercian, en donde:

- Un país exportaría el bien que utiliza intensivamente, su factor relativamente abundante, e importaría el bien que utiliza intensivamente, su factor relativamente escaso (Bajo, 1991).
- Su idea básica descansa en dos premisas: (1) los bienes difieren en sus requerimientos de factores y (2) los países difieren en sus dotaciones de factores. En consecuencia, un país tiene ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan sus factores abundantes de manera intensiva (Chacholiades, 1992).

Así, este modelo resalta la importancia de tener en abundancia el factor determinante para la producción en la cual se tiene ventaja comparativa, exponiendo que cada país cuenta con diferentes factores en gran cantidad con los cuales realmente podría tener ganancias al exportar bienes de este factor.

La teoría moderna de la empresa multinacional antes citada comienza por distinguir entre dos preguntas. Primera ¿por qué se produce un bien en dos (o más), países diferentes y no en uno? Esto se conoce como la cuestión de la localización. Segunda, ¿por qué su producción en diferentes localizaciones se realiza mediante la misma empresa y no por empresas separadas? Esto se conoce, como la cuestión de la internacionalización (Krugman y Obstfeld, 2001). Es decir, que una vez que la empresa encuentra que sus productos son aceptados en los mercados de otros países comienza a plantearse la posibilidad de instalarse en dichos países convirtiéndose en multinacional.

En este contexto los movimientos de factores a que se hace referencia incluyen la migración del trabajo, la transferencia de capital mediante préstamos internacionales, y las sutiles vinculaciones internacionales que surgen en la formación de las empresas multinacionales (una parte importante del movimiento internacional de capitales adopta la forma de inversión extranjera directa)¹. El movimiento internacional de estos factores tiende a ocasionar aún más dificultades políticas que el comercio internacional. Así, los movimientos de factores están sujetos a más restricciones que el comercio de bienes (Krugman y Obstfeld, 2001).

No obstante, lo previamente mencionado, en la actualidad es difícil analizar el comercio bilateral entre los países, pues, la globalización y la interconexión regional han permitido el comercio multilateral entre territorios.

¹ Por IED se entienden los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía en una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, sino que es parte de la misma estructura organizativa.

Los acuerdos comerciales, las preferencias arancelarias y la eliminación de las barreras fronterizas han facilitado la libre movilidad de bienes, factores, servicios e incluso personas, sin embargo, la competencia internacional continúa siendo desproporcional.

Stiglitz (2002), a este respecto señala que la reacción contra la globalización obtiene su fuerza no sólo de los perjuicios ocasionados a los países en desarrollo por las políticas guiadas por la ideología del FMI, sino también por las desigualdades del sistema comercial mundial. En la actualidad—aparte de aquellos con intereses espurios que se benefician con el cierre de las puertas ante los bienes producidos por los países pobres— son pocos los que defienden la hipocresía de pretender ayudar a los países subdesarrollados obligándolos a abrir sus mercados a los bienes de los países industrializados más adelantados y al mismo tiempo protegiendo los mercados de éstos: esto hace a los ricos cada vez más ricos y a los pobres cada vez más pobres.

Una de las cosas que detecta Stiglitz es que los acuerdos de estas rondas perjudican especialmente a países pobres que deben abrir sus fronteras a los productos, aunque también es cierto que no están obligados a firmar nada y que todos deben perder en algo para que ganen en otras cosas. Sin embargo, la cuestión se complica cuando se descubre que los países occidentales subvencionan a sus agricultores para hacer más competitivos sus productos y entrar en mercados como el mexicano con alimentos más baratos que arruinan a los granjeros locales.

La opinión de Stiglitz es que, por el momento, todos los acuerdos comerciales han beneficiado a los países más ricos, en parte porque disponen de una amplia red global (con tiendas, cadenas de distribución, sistemas de transporte, etc.), en los que pueden colocar rápidamente sus productos mientras que los países pobres tienen más dificultades de acceder a esos mercados.

Lo que trasciende detrás de esto es que los gobiernos no compiten en igualdad de condiciones porque algunos estados, como los asiáticos, subvencionan sus industrias para conseguir productos más baratos, lo que les hace más competitivos fuera, pero también dentro. Es la forma de compensar la entrada de productos extranjeros en sus fronteras. De forma que, aunque formalmente, están abiertos al comercio internacional, sólo lo aceptan en la medida en que les permite vender mucho afuera de sus fronteras a precios subvencionados mientras que los extranjeros apenas colocan nada en su país. Es una forma de proteccionismo encubierto y que los países en desarrollo o desarrollados han usado para sacar ventaja.

En otras palabras, lo que dice Stiglitz es que no se puede hablar del concepto ricardiano de “ventaja competitiva” porque muchos países fabri-

can los mismos productos que otros igual de competitivos sin destacar en nada y a otros les sale mejor fabricarlos que comprarlos debido al costo del transporte o lo que sea. Es decir, aunque se hayan derribado las barreras arancelarias, hay problemas para disfrutar de una auténtica libre competencia; por ejemplo, por las subvenciones que dan los países desarrollados a sus empresas para que sean más competitivas en el exterior (lo que desvirtúa la libre competencia porque altera el precio de los bienes).

No obstante todo lo anteriormente señalado, Elm (2011), considera que acuerdos comerciales como el TPP, aspiran a ser un acuerdo comercial de gran calidad del siglo XXI, puesto que exige niveles más profundos de compromiso que los previstos en los acuerdos tradicionales, no solo en materia comercial sino también en materia de propiedad, normatividad y seguridad, por lo que los alcances transados son más amplios, abarcando un conjunto de normas compartidas más restrictivas. Asimismo, la autora recalca que en la actualidad los obstáculos comerciales tienen un carácter no arancelario, por lo que el TPP puede romper esas cadenas permitiendo el flujo de suministros a nivel mundial.

METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó un diseño de comprobación no experimental longitudinal en su variante de análisis de tendencia (Hernández, *et al.*, 2010), el cual permitió analizar la evolución del comercio a través de las Balanzas comerciales, la IED, las importaciones, las exportaciones y otros indicadores, antes y después de la firma del Acuerdo Transpacífico (TPP). El estudio se realizó durante el periodo de septiembre de 2015 a agosto de 2017.

Objetivos específicos:

- Conocer las etapas y características del proceso de integración del Acuerdo Transpacífico.
- Describir los indicadores de la estructura de la economía mexicana.
- Conocer el cambio estructural de la economía de México después de su incorporación a las negociaciones del TPP.
- Caracterizar la dinámica del comercio mundial de México inmerso en las negociaciones del TPP.
- Identificar las oportunidades que obtiene México con la integración al TPP.

TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS:

Revisión de literatura de los informes económicos de los países miembros del Acuerdo TPP, de los informes técnicos de las organizaciones internacionales y de las diferentes fuentes de información existentes en los bancos de datos disponibles en la Internet en el país (BANCOMEXT, SEFOE, INEGI, SAGARPA, Secretaría de Economía y SER), en las instituciones gubernamentales de los once países integrantes de esta asociación comercial (Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y Canadá) y en las diversas organizaciones internacionales relacionadas con los indicadores económicos y comerciales de interés (OMC, OCDE, etc.). En la recolección de la información básica se utilizó como instrumento una bitácora de trabajo, la cual consideró los siguientes apartados de información:

- I. El PIB de México, la participación de los tres sectores económicos, las balanzas comerciales, sus tasas de inflación y de desempleo previo a su incorporación al Acuerdo TPP.
- II. El PIB de México, la participación de los tres sectores económicos, las balanzas comerciales, sus tasas de inflación y de desempleo posterior a su incorporación al Acuerdo TPP.

La información recopilada por esta vía se ordenó, clasificó y procesó por medio de una hoja de cálculo electrónica (Excel), misma que permitió la estimación de los coeficientes estadísticos e indicadores matemáticos de comportamientos planteados para el estudio, así como la posterior relación y análisis entre las variables del fenómeno analizado.

El análisis de los resultados obtenidos se basó en el uso de los principios económicos propuestos por Krugman y Obstfeld (2001), sobre economía internacional y economía espacial, y los de Stiglitz (2002), sobre el malestar en la globalización y sobre comercio justo para todos.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

El Acuerdo Transpacífico es una ampliación del P4, que fue suscrito en julio de 2005 y entró en vigor el primero de enero del 2006 donde los países integrantes eran Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei; sin embargo, anteriormente también existió un acuerdo denominado P3, el cual comenzó por negociaciones e intereses de algunos países en la Cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), que se realizó en 2002 en Los Cabos-México bajo la iniciativa del presidente de Chile y los primeros mi-

nistros de Singapur y Nueva Zelanda, siendo hasta la quinta ronda donde Brunei decide incorporarse y finalmente se le podría denominar P4. El objetivo principal de este acuerdo fue la creación de una alianza estratégica más allá del ámbito comercial de mercancías e inversiones que es lo que contienen tradicionalmente los Tratados, es decir, se enfocó en incluir también estándares de cooperación laboral y medioambiental a pesar de todas las diferencias demográficas y territoriales y en general de cada nación, siendo la esencia de todo esto la unificación de un bloque comercial con un acuerdo cada vez más completo en cuanto a los temas tocados de manera típica, incluyendo algunos que actualmente son considerados relevantes entre las naciones (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2013).

En noviembre de 2011 México anunció en Honolulu su interés por formar parte del TPP, sin embargo, en ese momento no le era posible hasta finalizar sus negociaciones de Tratado con Perú. Habiendo concluido éste fue posible retomar el propósito de México de adherirse al TPP. El 18 de junio de 2012, los nueve participantes invitaron a México a las negociaciones de esta iniciativa comercial, así el 8 de octubre de 2012 el país fue aceptado formalmente (Rosenzweig, 2012).

Este acuerdo constituye un fortalecimiento de relaciones entre México, Estados Unidos y Canadá, y profundiza la relación con otros socios comerciales como Japón, Chile y Perú. Y en él cada país siguió sus debidos procesos legales para aprobar o no el tratado, que en el caso de México fue la aprobación por parte del Senado de la República (Economía, 2016). Se encuentra dividido en varias etapas de acuerdo al orden en el que los ya ahora integrantes se fueron incluyendo en las negociaciones del mismo, la admisión de México al TPP se dio tal como se muestra en la tabla 17.

En lo que respecta a los indicadores del comercio de México, en la figura 23 (comportamiento de la balanza comercial en el periodo 2010-2016), sobre se aprecia como la balanza comercial de México se ha mantenido negativa mostrando un déficit en los últimos cinco años, es decir que el país importa más de lo que exporta, incluso el déficit es cada vez mayor, según la información presentada del año 2016. Por ello, según Rosenzweig, el TPP significará una diversificación de mercados para los productos mexicanos y para proveerlo de insumos, lo cual permitirá un equilibrio y/o superávit en la balanza comercial nacional en caso de que este acuerdo sea aprobado y puesto en marcha.

Todo lo anterior está reforzado gracias a una declaración por parte del secretario de Economía donde destacó que “el valor estratégico de pertenecer al TPP radica en el aprovechamiento del papel de México como jugador relevante en las cadenas globales de suministro, tanto para el mercado de

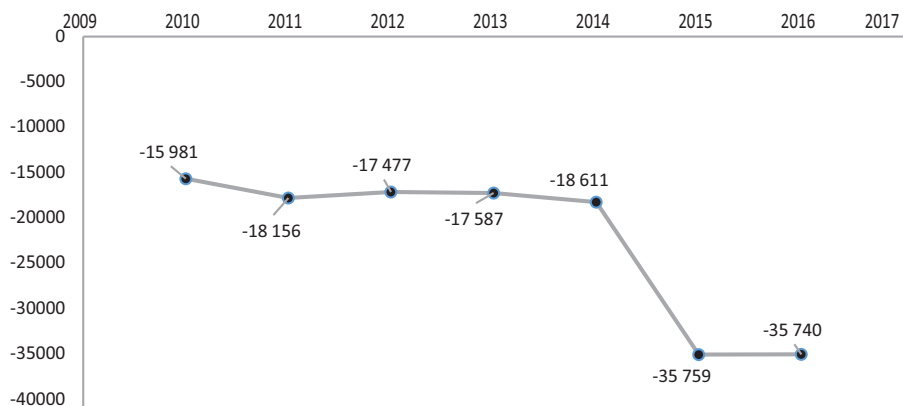
los EE.UU. como en el de Asia-Pacífico, la región más dinámica del mundo” (Rosenzweig, 2012).

Tabla 17
México en el marco del TPP

Noviembre de 2011	México anuncia su interés por ingresar al TPP, e inicia proceso de consultas con los países ya miembros.
18 de junio de 2012	Los participantes invitan a México a ser parte de las negociaciones.
9 de julio de 2012	Obama informa sobre la intención de negociar con México en el marco del TPP.
8 de octubre de 2012	México fue formalmente aceptado como país parte en la negociación como el décimo participante.

Fuente: Elaboración propia con datos de Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2016).

Figura 23
Comportamiento de la balanza comercial en el período 2010-2016



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2016).

Es decir, si México no actúa de manera inteligente ante el cúmulo de empresas con las cuales tendrá que competir no solamente a nivel mundial, sino en el marco del TPP, perderá la oportunidad de presentar superávits en su balanza comercial. De esta manera se espera que con su inmersión en el Acuerdo de Asociación Transpacífico México mejore su situación comercial con el resto del mundo. Tarea que incluye mejorar la capacidad de competitividad de las empresas que forman parte del mercado mexicano para que de esta manera se pueda posicionar a nivel internacional y estar a la par en competencia con el resto de los países participantes para después hacerse imponer en el plano mundial.

En las siguientes tablas 18,19 y 20, y figuras 24, 25 y 26, se observa la situación de la balanza comercial de los países participantes en el TPP de entre los cuales Japón, Vietnam, Malasia y Singapur tienen un déficit, es decir que México ha importado más productos de los que ha exportado con respecto a ese origen, situación que se pretende mejorar con su integración en el Acuerdo Transpacífico.

Tabla 18
Exportaciones de México a los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)

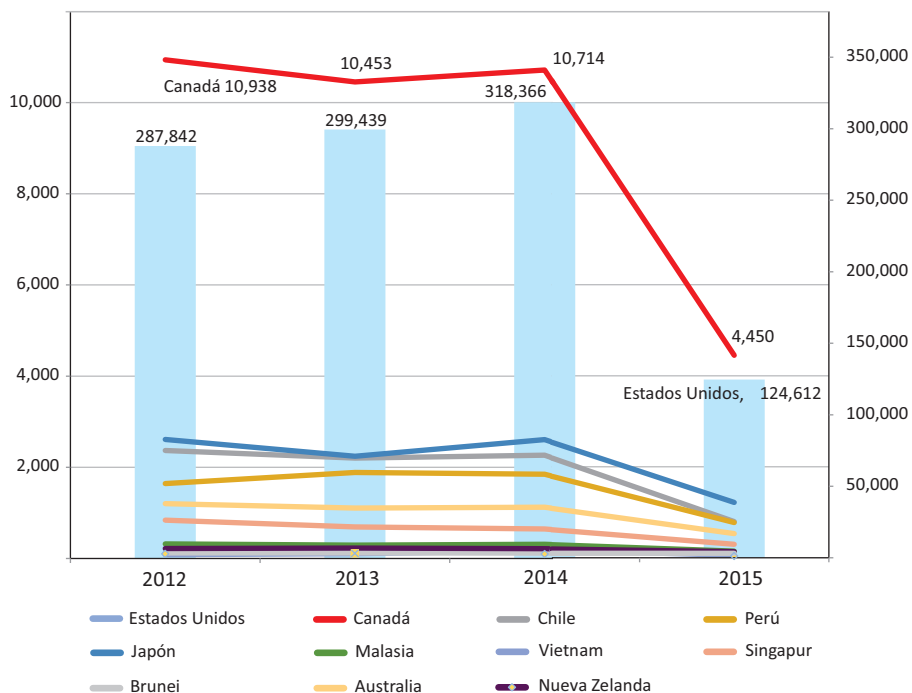
	Canadá	Estados Unidos	Chile	Perú	Japón	Malasia	Vietnam	Singapur	Brunei	Australia	Nueva Zelanda
2012	10,938	287,842	2,252	1,528	2,611	203	84	724	5	1,086	102
2013	10,453	299,439	2,085	1,770	2,244	176	105	577	5	988	112
2014	10,714	318,366	2,148	1,730	2,608	195	173	529	3	1,009	99
2015	4,450	124,612	698	677	1,236	49	53	199	1	434	37

Fuente: Gómez (2015).

Asimismo, se puede observar también que México a lo largo de los años de 2012 a 2015, el país al que más ha exportado y también de quien ha recibido la mayor parte de las importaciones es los Estados Unidos, lo cual es evidencia de las relaciones del TLCAN; y las cuales, a pesar de las alzas y las bajas, en el último año han presentado, 2015, menos millones de dólares tanto en exportaciones como en importaciones, lo que reduce su balanza comercial a un superávit de sólo 48,529 millones de dólares. De la misma manera en el resto de los países analizados, ya sea con un déficit o superávit, las cantidades exportadas e importadas durante 2015 se redujeron en comparación con los años anteriores.

Estados Unidos, Canadá, Chile, Perú, Japón y Australia son los países con quienes México mantiene cifras promedio altas en términos de miles

Figura 24
Exportaciones de México a los países miembros del TPP



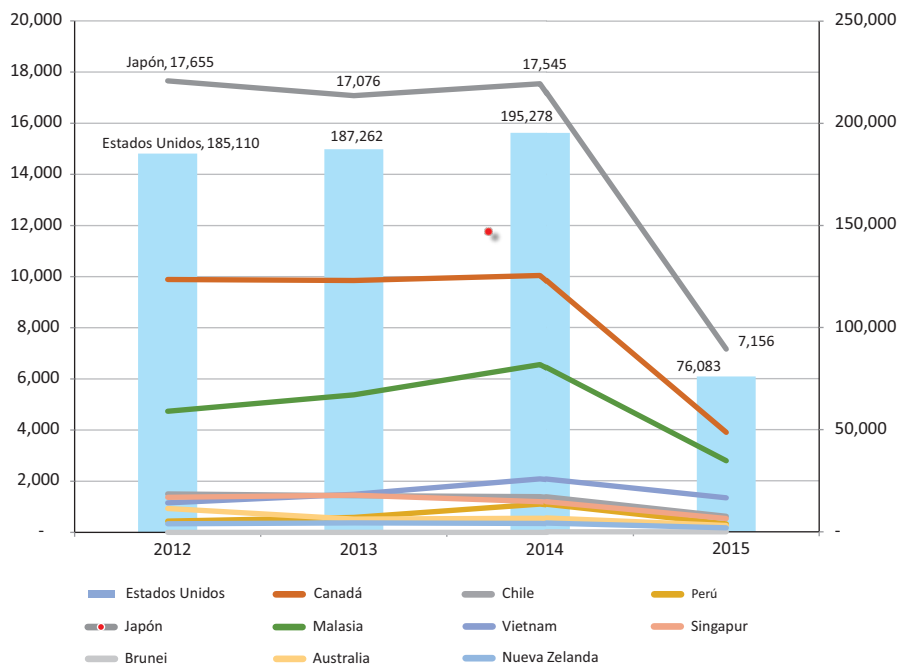
Fuente: Gómez (2015).

Tabla 19
Importaciones de México de los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)

	Canadá	Estados Unidos	Chile	Perú	Japón	Malasia	Vietnam	Singapur	Brunéi	Australia	Nueva Zelanda
2012	9,890	185,110	1,503	440	17,655	4736	1154	1371	0	934	335
2013	9,847	187,262	1,438	585	17,076	5379	1486	1456	0	518	371
2014	10,045	195,278	1,398	1,106	17,545	6561	2092	1200	0	554	349
2015	3,896	76,083	608	311	7,156	2784	1330	522	0	250	156

Fuente: Gómez (2015).

Figura 25
Importaciones de México de los países miembros del TPP



Fuente: Gómez (2015).

Tabla 20
Balanza comercial de México a los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)

	Canadá	Estados Unidos	Chile	Perú	Japón	Malasia	Vietnam	Singapur	Brunei	Australia	Nueva Zelanda
2012	1,048	102,732	749	1,088	-	-4533	-1,07'0	-647	4	152	-233
2013	606	112,177	646	1,185	-	-5203	-1381	-880	5	470	-259
2014	669	123,087	750	624	-	-6365	-1919	-671	3	456	-249
2015	554	48,529	90	366	-	-2735	-1276	-323	1	184	-119

Fuente: Gómez (2015).

Figura 26
Balanza comercial de México con los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)



Fuente: Gómez (2015).

de millones en cuanto a las exportaciones. Con Brunéi, sin embargo, es con quien mantiene una relación muy limitada a pequeñas cantidades exportadas, sin importar los productos del citado país. Es decir que el trato que se esperaba que se tuviera entre países participantes del TPP durante el periodo de negociaciones del acuerdo no ha sido el más favorable, al menos de México con el resto. Y a lo anterior hay que agregar que las relaciones comerciales en cuanto a importación y exportación entre estos países se han reducido, en particular en el año anterior al de la posible ratificación del mismo.

En la tabla 20, pueden apreciar y se los principales productos exportados de México a los países integrantes del TPP, cuyas cifras y variedad de productos se espera aumenten con la aprobación del Acuerdo (derivados de petróleo, algunos electrónicos y vehículos donde México ha fungido como país ensamblador).

Ahora bien, en cuanto al comportamiento de los indicadores relevantes de la economía de México y los cambios estructurales del país bajo las negociaciones del TPP en los últimos cinco años (2012-2016). Como de todos es sabido la economía de los países ha ido evolucionado con el transcurso del

Tabla 21
Exportaciones de México a países miembros del TPP
(enero a julio de 2015)

País	Principales productos exportados
Estados Unidos	Aceites crudos de petróleo, pantallas planas y monitores, vehículos de transporte de personas.
Canadá	Vehículos de personas. Vehículos para transporte de mercancías, monitores y pantallas planas.
Japón	Productos cárnicos, aceites crudos de petróleo, aguacates y teléfonos, incluidos celulares.
Chile	Monitores y pantallas planas, vehículos para transporte de personas, tractores para semirremolques y cerveza de malta.
Perú	Monitores y pantallas planas, vehículos para transporte de personas, tractores para semirremolques.
Australia	Cerveza malta, abonos y fertilizantes, minerales de cinc y sus concentrados.
Singapur	Circuitos electrónicos integrados, unidades de memoria y unidades de proceso para equipo informático.
Vietnam	Piel de bovino, nueces de nogal, harina y polvos de crustáceos.
Malasia	Teléfonos, incluidos celulares, circuitos modulares, unidades de memoria para equipo informático.
Nueva Zelanda	Vehículos para transporte de personas, cerveza de malta, unidades de memoria para equipo informático.
Brunei	Vehículos para transporte de personas, partes para calderas y artefactos mecánicas y unidades de memoria para equipo informático.

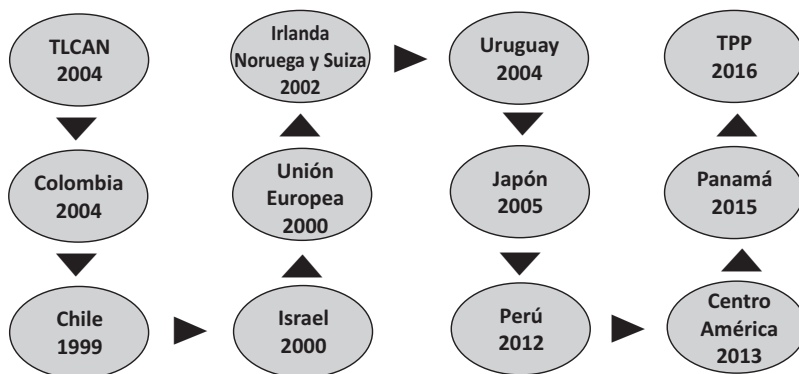
Fuente: Elaboración propia con datos de Forbes (2015).

tiempo, se transitó de ser proteccionistas, al libre comercio y en la actualidad a las integraciones económicas, las cuales agrupan a países con intereses en común sin necesidad de estar geográficamente cerca para comerciar con el resto del mundo, estableciendo además sus propias normas de comercio con los demás países. Desde cierto punto de vista, se trata de una manera más de hacer frente a las economías mundiales, teniendo normas en común que usen como protección ante los demás, sin embargo, también es contemplada como una forma de retroceder a cierto proteccionismo, ya que los países que no forman parte de las integraciones quedan rezagados en estas dinámicas, cuyo principal propósito es obtener mayor desarrollo y crecimiento de su economía nacional.

En este contexto, en el caso de México, las reformas estructurales, impulsadas por el presidente Enrique Peña Nieto, se considera que mejorarán la competitividad y potenciarán la integración de México al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/reformas-potenciaran-la-integracion-de-mexico-al-tpp-guajardo.html>). En efecto, el Congreso de la Unión del país concretó en 2013 una serie de reformas constitucionales y legales que, en algunos casos, llevaban años sin discutirse plenamente en el Poder Legislativo (la de energía, educación, telecomunicaciones, política, hacendario y financiero), ocasionando que a lo largo de ese año, ambas Cámaras se enfocaran en llevar a cabo cambios a la Constitución Política, aunque en algunos casos faltó que se concretara su aplicación en leyes secundarias. Sin embargo, los académicos y los conocedores del tema, consideraron que las aprobaciones de estas reformas estructurales en el Congreso no eran garantía de la transformación del país para así afrontar el compromiso que implicaba la integración al Acuerdo TPP.

Por otra parte, como se muestra en la figura 27, la evolución que ha tenido el sector externo en lo referente al comercio a lo largo de los años, le ha permitido a México contar con una amplia red de tratados y acuerdos comerciales, que le permite poder tener acceso en la actualidad a 46 países en total, los cuales concentran 58% del PIB mundial, 54% del comercio global y que dan acceso a 1,161 millones de potenciales consumidores. Lo anterior debería ser de base para generar, una política comercial, que le permita al

Figura 27
Cambios de enfoque de política comercial a una RED de TLCs



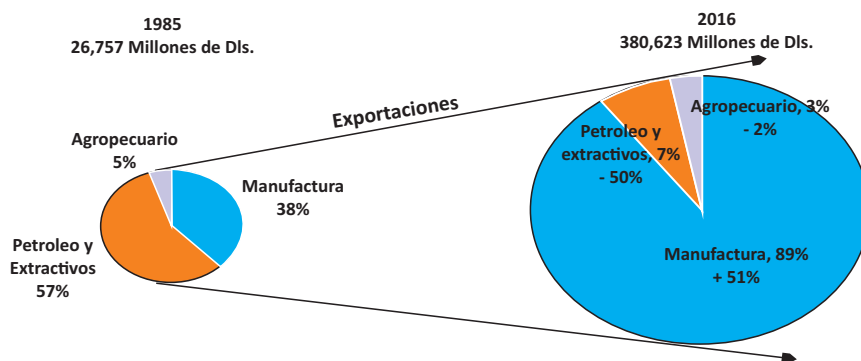
Fuente: OMC (International Trade Access Database, abril de 2016) y FMI (World Economic).

país contar con mercados para una adecuada diversificación de su comercio exterior y evitar la dependencia del mercado norteamericano.

En la figura 28 se indica el cambio que ha experimentado la estructura productiva y exportadora del país, así se tiene que antes de las negociaciones del TPP la estructura productiva del país estaba orientada mayormente hacia el ramo petrolero y extractivo en tanto que, de acuerdo a las cifras más recientes, esta condición cambió completamente siendo el ramo manufacturero el que mayor relevancia a tenido en la actualidad registrando un incremento de 51% en el periodo de 1985 a 2016. Por su parte la estructura exportadora nacional se caracterizó por modificarse principalmente en el monto de la inversión extranjera directa en este sector que fue de 49% siguiéndole en importancia 15% que se obtuvo en los servicios financiero y seguros como se muestra en la figura 29. Este cambio en la estructura productiva nacional se reflejó en un incremento del valor de las exportaciones en más de 92% para el periodo de 1985 a 2016.

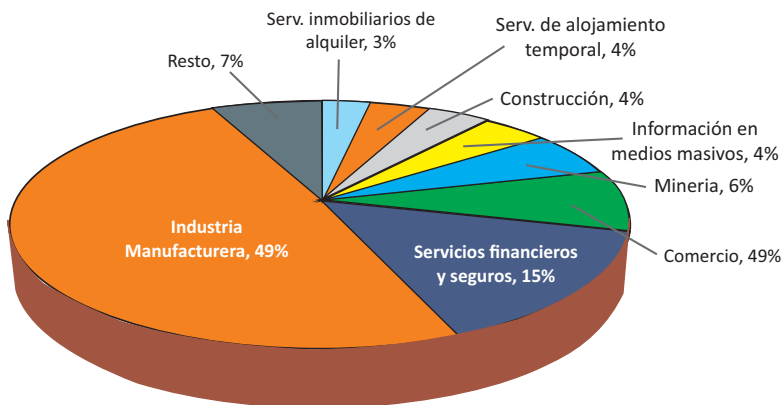
En la siguiente figura 30 se observa el comportamiento que ha experimentado el Producto Interno Bruto del país de acuerdo con datos obtenidos del Banco Mundial en millones de dólares, mientras que en la figura 31 se presenta de manera porcentual el comportamiento del mismo con aumentos en el PIB en lo que va de los últimos años. Por lo general la tendencia del PIB nacional fue creciente durante el periodo investigado y pasó de registrar un valor de 1 286,602 millones de dólares en el año 2012 a suscribir uno de

Figura 28
Cambio en la estructura productiva y exportadora de México a nivel regional y sectorial



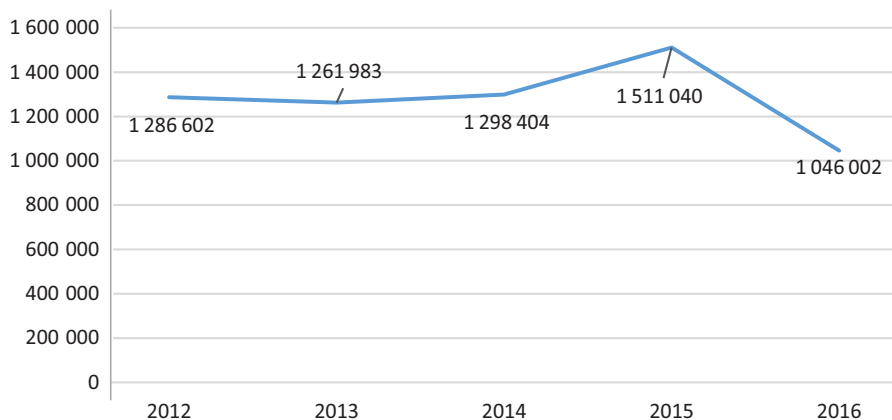
Fuente: Banco de México, 2016.

Figura 29
IED recibida 1999-2016 TII



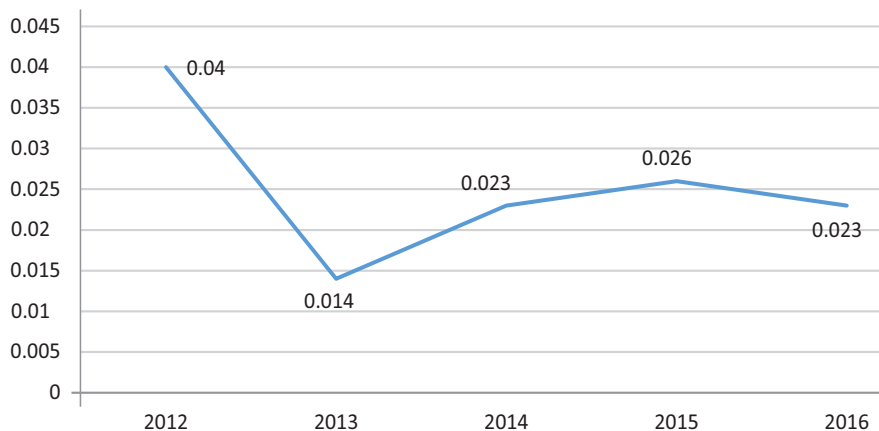
Fuente: Secretaría de Economía, *Estadísticas de Inversión Extranjera Directa* (2016).

Figura 30
Producto interno bruto de México, 2012-2016
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2017).

Figura 31
Comportamiento porcentual del PIB, 2012-2016

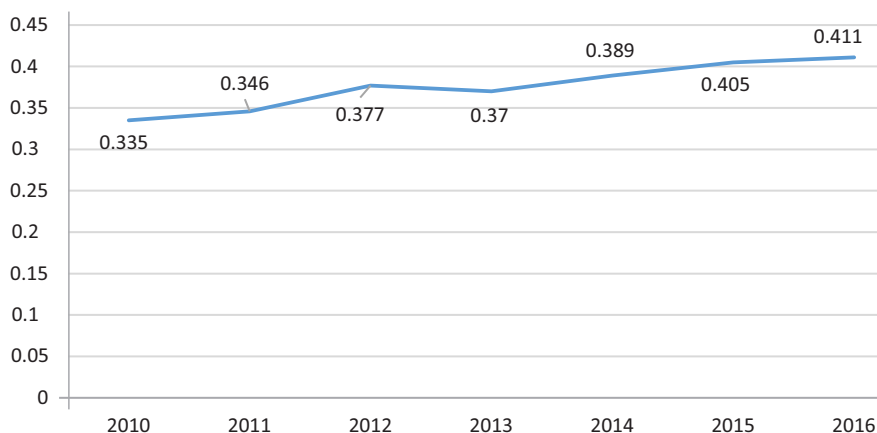


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2017).

1, 511,040 millones de dólares en 2014, en tanto que para 2016 éste cayó a 1,046,002. En contraste, la tasa de cambio porcentual del PIB en el periodo analizado se caracterizó por presentar una tendencia claramente decreciente en su comportamiento dado que paso de ser del 4% en 2012 a registrar en 2016 un aumento de tan solo 2.3%. De esta manera se puede afirmar que al menos en este indicador no se han presentado bajas que señalen algún impacto negativo de las negociaciones para el TPP en la vida económica del país, lo cual resulta consistente con lo propuesto por la Secretaría de Economía (2017 respecto a que con el establecimiento de este tratado se promoverá la integración económica cuyos resultados se verán reflejados en el crecimiento económico de los participantes, el cual podrá observarse después de su aprobación en el PIB (<https://www.gob.mx/se/>).

Es de importancia señalar respecto a la tasa de cambio del PIB observada en la figura 32, que para algunos expertos como María Zas, presidente de American Chamber of Commerce México, quien señala que la entrada al Acuerdo de Asociación Transpacífico representa una importante oportunidad para duplicar el PIB del país (Aguilar, 2016), perspectiva que coincide con la de la American Chamber of Commerce México cuyos resultados dieron a la alza también (Morales, 2016), así como con la de Ildefonso Guajardo, secretario de economía, quien comentó que añadirá alrededor de 1.3 puntos porcentuales al Producto Interno Bruto en los primeros cinco años de su aplicación, y con las cifras de Oxford Economics que revelan en un reciente

Figura 32
Valor agregado de exportación de la manufactura global de las industrias manufactureras mexicanas, 2010-2016



Fuente: INEGI, Valor agregado de exportación de la manufactura Global. OMC, Comercio en valor añadido: perfiles estadísticos, y cadenas de valor mundiales: perfiles estadísticos, (2016).

estudio que “el impacto estaría en alrededor de 1.3 puntos porcentuales del PIB” (Dirección de Comercio Exterior, 2016). En contraparte la estimación media del mercado se alinea, así con el pronóstico revisado en abril del Fondo Monetario Internacional (FMI), hacia la parte baja del rango esperado de crecimiento de este indicador por el Banco de México, que va de 2 a 3% para 2016.

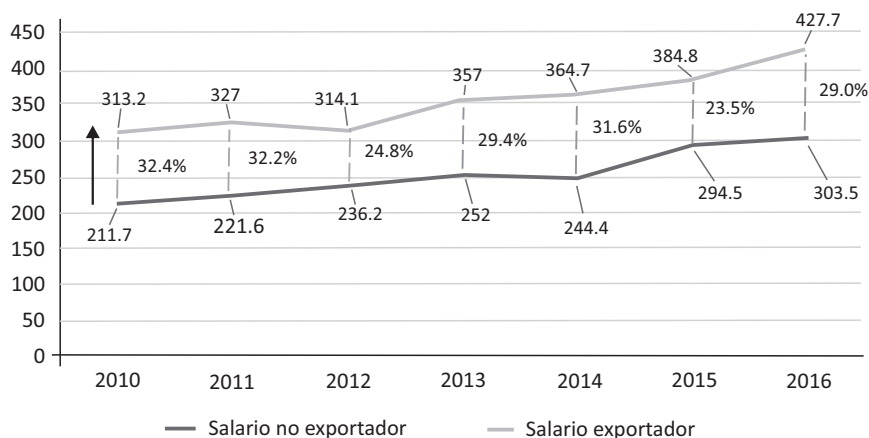
De lo anterior, resulta evidente que existen diferentes opiniones de los profesionales respecto a lo que posiblemente pueda ocurrir con este indicador en el país en caso de ser aprobado el TPP, sin embargo en lo que va, de los años de negociación se observan algunos cambios poco representativos que permita afirmar o negar que la ya inclusión de México en este proyecto le afecte de una manera significativa.

Por otro lado, la figura 33 muestra el crecimiento del valor agregado de las exportaciones manufactureras de México, las cuales han experimentado un crecimiento sostenido desde su entrada al TPP en el año 2012 (cuando representaban 37.7%), registrando 41.1% en 2016.

Por lo tanto, con base en estos dos últimos indicadores se puede inferir, que como consecuencia del incremento del valor agregado y de las exportaciones en los últimos cinco años, se ha propiciado un aumento en el empleo

Figura 33
Generación de empleo con un mejor nivel salarial

Salarios promedio nacional y promedio exportador por día



Fuente: Secretaría de Economía, (2016).

y en los salarios de los trabajadores nacionales vinculados con el sector externo. Lo anterior se puede ver en la siguiente figura 32, donde el diferencial porcentual del salario de estos trabajadores es cada vez mayor.

Por lo tanto, estos indicadores muestran que la economía nacional ha experimentado cambios de importancia poco relativa en su estructura económica, en consecuencia, se hace necesario profundizar en la búsqueda y análisis de los factores que le permitan al país dar el salto cualitativo y cuantitativo para lograr su mejora económica, donde uno de ellos pudiera ser el acuerdo comercial TPP.

CONCLUSIONES

De los indicadores económicos analizados de México, se observó que algunos presentaron cambios más representativos y notorios que otros en el lapso de 2012 a 2016. En el caso del Producto Interno Bruto, por ejemplo, la tendencia de este fue creciente durante el periodo analizado y pasó de registrar un valor de 1, 286,602 millones de dólares en el año 2012 a suscribir uno de 1, 511,040 millones de dólares en 2014 aunque para 2016 éste cayó a sólo

1, 046,002 millones. Por consiguiente, con este indicador no se pudo estimar de forma clara si la intervención de México en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico afectó el comportamiento observado ya que no se aprecia un patrón de crecimiento que manifieste que, con la adhesión, el crecimiento económico nacional haya sido mayor en el año 2015. Esto no sucede con el análisis de la balanza comercial del país, la cual evidenció que a partir de 2015 las relaciones comerciales de México con la mayoría de los países integrantes del TPP disminuyeron en lo general al compararlas con las correspondientes a los años anteriores a la adhesión con el acuerdo. En efecto, durante todo el periodo, aunque México mantuvo la mayor parte de sus exportaciones enfocadas al mercado estadounidense, registrando cifras de aproximadamente 318 millones de dólares en 2014, las cuales bajaron a 124.61 millones en 2015, su relación con el resto de los integrantes del TPP en cuanto a exportaciones fue mucho menor y no presentó cambios significativos entre los años 2012, 2013 y 2014, situación que cambió para 2015 cuando estas cifras en lo general disminuyeron, es decir que México no importó ni exportó de ellos cantidades cercanas a las de los años anteriores a su ingreso al TPP y que su balanza comercial con dichos países, por lo tanto, disminuyó en términos generales.

Es importante señalar que en cuanto a la dinámica mundial de la balanza comercial de México con la gran mayoría de los países asiáticos integrantes del TPP, ésta representa en lo general un considerable reto, puesto que como se observó la balanza con Japón, Malasia, Vietnam y Singapur durante todo el periodo analizado siempre fue negativa (en el caso de Brunei hasta la fecha es poca su relación comercial con México y aunque la balanza comercial con este país asiático no fue negativa, se consideró como poco significativa para el análisis realizado). Asimismo, se puede decir que la magnitud con la cual se importaba y exportaba en relación con los años anteriores al ingreso de México a las negociaciones del TPP, ésta no resultó la misma y difirió por mucho en las cifras registradas, lo cual es un resultado alarmante, ya que indica un retroceso de las actividades comerciales entre estos mismos países, y representa un paso atrás justamente antes de la ratificación esperada del tratado.

Por otra parte, el análisis realizado permite mostrar que como resultado de que la estructura exportadora nacional se modificó, principalmente por el monto de la inversión extranjera directa en el sector de la industria manufacturera (49%), y en el de los servicios financieros (15%), se registró un incremento en el valor de las exportaciones nacionales de más de 92%, al

pasar éstas de 26,757 a 380,623 millones de dólares en el periodo de 1985 a 2016; así como también que el indicador del valor agregado de las exportaciones manufactureras del país ha experimentado un crecimiento sostenido desde su entrada al TPP en el año 2012 (de 37.7%), al representar 41.1% en 2016, y que se ha registrado un aumento en el empleo y en los salarios de los trabajadores nacionales vinculados con el sector externo, donde el diferencial porcentual del salario de estos trabajadores cada vez es mayor con referencia al salario que perciben los trabajadores no vinculados con el sector externo.

Se concluye que del análisis de los indicadores económicos de México considerados (balanza comercial, estructura exportadora, empleo y salarios vinculados al sector externo y producto interno bruto), los cambios observados en estos por su incorporación en las negociaciones de los procesos de integración económica del Acuerdo de Asociación Transpacífico, han sido apenas perceptibles en la estructura económica del país y no necesariamente han sido determinados por la participación del país en las negociaciones del citado acuerdo comercial. Hay que tener en cuenta que el cambio estructural de una nación es un proceso de reformas cualitativas y cuantitativas en una determinada estructura productiva que se refleja en:

- Un aumento generalizado de capacidades (productivas, tecnológicas, organizacionales y comerciales) y de las interconexiones de los componentes del sistema (recursos humanos y organizaciones como empresas e instituciones);
- La generación de variedad relacionada (innovaciones incrementales) respecto al perfil de especialización de partida;
- La aparición de feedbacks (comentarios) positivos entre los componentes del sistema –a nivel micro, meso y macro– que dan lugar a un aumento de las capacidades y a la aparición de rendimientos crecientes; y
- Un aumento de la eficiencia productiva más allá de los sectores.

Sin embargo, de los requerimientos anteriormente listados para un proceso de cambio estructural de la economía de México, se puede inferir que éstos en el contexto estudiado han sido mínimos, por lo que se hacen necesarias de realizar reformas estructurales profundas en el país, además de la firma del TPP, especialmente en materia fiscal, política agrícola, laboral, gasto público eficiente, poder judicial y democracia, entre otras.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, E. (abril, 2016). Con el TPP se puede duplicar el PIB: American Chamber. *El Financiero*. México.
- Arbuet, H. (1997). Soberanía e integración ¿conceptos opuestos o complementarios? *Revista de la Judicatura*, núm. 38.
- Bajo Rubio, Ó. (1991). Teorías del comercio internacional. Barcelona, España: Editorial Antoni Bosch Editor, S.A.
- Balassa, Bela (1980). Teoría de la integración económica. México: Editorial, UTEHA.
- Bartesaghi, I. (2012). *Las uniones aduaneras: ¿Modelo de integración adecuado para los países de la región?* Montevideo, Uruguay: CEFIR.
- Baldwin, R. y Venables, A. (1995). Regional Economic Integration. *Handbook of International Economics*, 3, 1598–1640.
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) A 20 años de su entrada en vigor*. República, Carpeta Informativa. México.
- Changky, C. (2009). Does Bilateral Trade lead to Income Convergence? *Journal of Economic Development*, 34, 1, pp. 71-79.
- Chacholiades M. (1992). *Economía internacional*, 2da ed. Madrid: Ed. McGraw-Hill Interamericana.
- Clark, Colin. (1940). *The Conditions of Economic Progress (1905-1989)*. Londres, Inglaterra: Editorial Mcmillan.
- Conde, L. F. J. y Fernández, G. S. (2001). Madrid, España: Indicadores económicos. Editorial Pirámide.
- Corral, M. I. M. (2011). La integración económica. Información Comercial Española, ICE: *Revista de Economía*, (858), 119-132.
- Cruz, M. R. (2015). *Acuerdo de Transpacífico: Una visión crítica*. México: UNA. Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- De Gregorio Rebeco, J. F. (2007). *Macroeconomía: Teoría y políticas*. 1ra. ed. Santiago, Chile. Pearson.
- Diez de Velasco, M. (2002). *Las organizaciones internacionales*. (12a ed.). Madrid, España: Editorial Tecnos.
- Edgeworth, F. Y. (1894). Theory of International Values. *The Economic Journal*, 4(16), 606-638.
- Elm, D. (2011). *Acuerdos comerciales regionales del siglo XXI: El Acuerdo Transpacífico de Asociación y sus repercusiones en el sistema multilateral de comercio*.

- Guerra-Borges, A. (2002). *Globalización e integración latinoamericana*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Hernández Alcázar, A. (2010). *Estructura socioeconómica de México*. Bachillerato general. México: ST Editorial.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2012). *Economía internacional, Teoría y Política*. 9na. edición. Madrid, España: Editorial Pearson.
- Marshall, A. (1879). The Pure Theory of Foreign Trade. *History of Economic Thought Books*. Londres: The London School of Economics and Political Science, 1949. [3ra impresión].
- Meade, J. E. (1952). *The Theory of International Economic Policy*. Vol. 1. The Balance of Payments, by JE Meade. Oxford: Oxford University Press.
- Mill, J. S. (1848). *Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social philosophy*, by John Stuart Mill. JW Parker.
- Mill, J. S. (1997). De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial. J.S. Mill. *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política*, 25-98.
- Mochón, F. M., y Beker, V. A. (2008). *Economía: principios y aplicaciones*, 4ta. edición. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Morales, Y. (junio, 2016). “Sin cambios, expectativa de PIB México”. México: *El Economista*.
- Parkin, Michael. (2014). *Macroeconomía*. México: Editorial Pearson. 9na. edición.
- Ricardo, D. (1821). *The principles of taxation and political economy*. London: J.M. Dent. London.
- Sánchez, H. (2011). “Los Tratados y Acuerdo de Libre Comercio Firmados por México, un análisis de procedencia de IED y autores de las operaciones comerciales”. Tesis. México.
- Schiff, M. (1996). *Small is Beautiful. Preferential Trade Agreements and the Impact of Country Size, Market Share, Efficiency, and Trade Policy. Policy research working paper 1668*. División de Comercio Internacional, Departamento de Economía Internacional, Banco Mundial.
- Schiff, M. Chang, W. (2001). Market Presence, Contestability, and the Terms-of-Trade Effects of Regional Integration. Presentado en Lacea. Montevideo, Uruguay.
- Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Libro IV, capítulos, 1 y 2.

- Stiglitz, J. Charlton, A. (2008). Comercio justo para todos. Buenos Aires, Argentina: Taurus.
- Tugores Ques, Juan (1994). "Integración Comercial", en: *Economía Internacional e integración Económica*. México: Editorial McGraw-Hill. capítulo 6. p.123.
- Yoguel, G. (2014). ¿De qué hablamos cuando hablamos de cambio estructural? Una perspectiva evolucionista-neoschumpeteriana1. Ponencia presentada en el Seminario-Taller "La estructura productiva argentina. Evolución reciente y perspectivas, 3 Páginas Electrónicas consultadas <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/03/Estudios-Economicos-3-7.pdf>.
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2013). El Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP): Una perspectiva analítica desde el Senado de la República, 4a. ed. Recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieapuntederecho14.pdf>
<http://www.culturadelalegalidad.org.mx/recursos/Contenidos/ParticipacinyExigenciaaaAutoridades/documentos/Que%20son%20los%20Indicadores%20-%202003.pdf> <http://www.culturadelalegalidad.org.mx/recursos/Contenidos/ParticipacinyExigenciaaaAutoridades/documentos/Que%20son%20los%20Indicadores%20-%202003.pdf> <https://cuspidemexico.com/2016/01/14/notiredmexico-economia-mexico-tiene-ventajas-competitivas-ante-incertidumbre-mundial-amcham/>
- Dirección de Comercio Exterior. (febrero de 2016). CONCANACO. *Boletín de Comercio Exterior*. Recuperado de www.concanaco.com.mx <http://dei.itam.mx/archivos/revistadiciembre2012/9.%20De%20Rosenzweig.%20Articulo%20TPP.pdf>
- Economía, S. D. (2016, 4 febrero). *Del Tratado de Asociación Transpacífico*. Recuperado de <http://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico/articulos/mexico-en-el-tpp-19570> <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Incertidumbre-limitaria-inversiones-a-Mexico-Oxford-Economics-20170323-0059.html> <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/reformas-potenciaran-la-integracion-de-mexico-al-tpp-guajardo>.
- Fisher, Allan (1939). Producción, primaria, secundaria y terciaria, en *Economic Record*, 15, 24-38. The economic society of Australia. Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-4932.1939.tb01015.x/abstract>.

- Fondo Monetario Internacional (2016). Informe anual. Recuperado de https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/ar/2016/pdf/ar16_esl.pdf
<http://fcasua.contad.unam.mx/2006/1237/docs/1.pdf>.
- Gómez, Arnulfo (2015). *Opacidad completa en el TPP. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio*. Recuperado de <http://www.rmalc.org/opacidad-completa-en-el-tpp/>
- Maesso Corral M. (2011). La integración económica. En *Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica*. Revista ICE enero-febrero, 858. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132_660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf.
- Meza, V. S., (2013). El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP): una visión regional. Biblioteca Jurídica virtual del Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM. Recuperado de <http://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3984/21.pdf>.
- Mondragón Pérez A. R. (2002). “¿Qué son los indicadores?” *Cultura Estadística y Geográfica*, 19, 52-58. Consultado en la página de internet: http://www.planeacion.unam.mx/descargas/indicadores/materiallectura/Mondragon02_inegi.pdf.
- Morales C. A. (2002). *El riesgo país, ¿qué es?, ¿cómo se asigna? y ¿cómo se interpreta?* México. Recuperado de <http://fcasua.contad.unam.mx/2006/1237/docs/1.pdf>.
- Morales, J. y Tuesta, P. (1998). Calificaciones de crédito y riesgo país. Banco Central de la Reserva del Perú. *Revista de Estudios Económicos*, (3). Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/03/Estudios-Economicos-3-7.pdf>.
- Organización Mundial de Comercio (OMC) (2011) *Informe sobre el comercio Mundial 2011*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf.
- Rosenzweig, F. (2012). México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico. *Revista de Derecho Económico Internacional*, 3(1). México. Recuperado de: <http://dei.itam.mx/archivos/revistadiciembre2012/9.%20De%20Rosenzweig.%20Articulo%20TPP.pdf>.
- Secretaría de Economía (2017). Redcuperado de <https://www.gob.mx/se/>
- Secretaría de Economía, (2015 octubre). Recuperado de De: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Summary_TPP_October_2015_s.pdf.
- Smith A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Recuperado de <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>.

Stiglitz Joseph (2007). La globalización en el crecimiento y desarrollo de los países. Recuperado de: http://cladea.org/proceedings_2013/wp-content/uploads/2014/02/2013-XC-0218.pdf.

Stiglitz, Joseph E. (2002). “El malestar en la globalización”. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Taurus, [ISBN: 84-306-0478-2] (Original: *Globalization and its Discontents*, 2002). Recuperado de <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-403.htm>.

Weber, Alfred (1909). *Teoría de la ubicación de las industrias*. Recuperado de <http://www.applet-magic.com/webersp.htm>.

