



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



FACPYA

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN



Comparación de los Procesos de Formulación de la Política Comercial: Estados Unidos, Unión Europea y Reino Unido.

Comparison of Trade Policy Formulation Processes: the United States, the European Union and the United Kingdom.

Raúl Gustavo Acua Popocatl^{*1} ; Selene Jiménez Bautista²  y Rodolfo Téllez-Cuevas³ 

¹ Universidad Autónoma del Estado de México – Centro Universitario Nezahualcóyotl (México), rgacuap@correo.com

² Universidad Autónoma del Estado de México – Centro Universitario Nezahualcóyotl (México), sjimenezb@uaemex.mx

³ Universidad Autónoma del Estado de México – Centro Universitario Nezahualcóyotl – (México), rtellezc@uaemex.mx

* Autor de Contacto

Resumen

Cómo citar: Acua-Popocatl, R. G., Jiménez-Bautista, S., & Téllez-Cuevas, R. Comparación de los Procesos de Formulación de la Política Comercial: Estados Unidos, Unión Europea y Reino Unido. *Vinculatégica EFAN*, 11(4). <https://doi.org/10.29105/vtga11.4-1145>

Aplicando el marco teórico de la elección social, y recurriendo al método comparativo basado en el análisis de 9 variables, se estudian los procesos de formulación de las políticas comerciales de tres potencias económicas: Estados Unidos, la Unión Europea, y el Reino Unido en su etapa PosBrexit.

Palabras clave: Política comercial, Estados Unidos, Unión Europea, Reino Unido, acuerdos de libre comercio.

Códigos JEL: F3,P45

Abstract

Información revisada por arbitraje tipo doble par ciego.

Recibido: 1 de marzo del 2025

Aceptado: 29 de mayo del 2025

Publicado: 31 de julio del 2025

By resorting to the social choice theory, and by means of the comparative method based on the analysis of 9 variables, the processes of trade policy formulation of three economic powers are studied in this paper: the United States, the European Union, and the United Kingdom in its post-Brexit stage.

Key words: Trade policy, United States, European Union, United Kingdom, free trade agreements.

JEL Codes: F3,P45



Copyright: © 2025 por los autores; licencia no exclusiva otorgada a la revista VinculaTégica EFAN. Este artículo es de acceso abierto y distribuido bajo una licencia de Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0). Para ver una copia de esta licencia, visite <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Introducción.

Los desafíos que enfrenta la política comercial internacional a principios del 2025 no son escasos, aunque tampoco sin precedentes: los Estados Unidos están por dejar atrás una política casi-liberal de tres décadas de aprobación de acuerdos comerciales internacionales (ACIs) para dar paso a una política aparentemente neoproteccionista y neoindustrialista. La Unión Europea, a pesar de tener en su política comercial común las aparentes herramientas suficientes para enfrentar situaciones de contingencia internacional, ha descubierto o reconocido que no cuenta con los instrumentos ni los planes para contrarrestar las amenazas de escalada de aranceles manifestadas por Donald Trump, así que resultaría conveniente revisar sus procesos comunitarios de formulación de política comercial para los 27 países miembros. El Reino Unido, por otro lado, con el Brexit, enfrenta el desafío de negociar nuevamente todos los ACIs que la Unión Europea firmó en su nombre durante el tiempo que este país perteneció a ella, y que dejaron de aplicarse a este país con el Brexit, pero sin poder aplicar al 100% la legislación nacional que estaba vigente en 1973, año de acceso a la entonces Comunidad Económica Europea, así que debe rediseñar también su proceso de formulación de la política comercial. Estos eventos justifican por qué deben estudiarse los procesos de la Formulación de la Política Comercial (FPC) de estas 3 potencias comerciales mundiales.

Debido a las características asumidas en la actualidad por la economía, el comercio y las finanzas globales, la (FPC) se ha convertido en un proceso de decisión sobre políticas públicas estratégico y prioritario, de tal manera que son muchos los recursos que se apuestan para definirlo y ponerlo en práctica. En ocasiones resulta un proceso complejo debido al número de actores que desean participar en ella, esa complejidad también se vincula con el grado de importancia del país en cuestión para las transacciones internacionales. Frecuentemente, su definición involucra a varios actores entre los que podemos ubicar a distintas agencias y niveles de gobierno, empresas y organizaciones empresariales, organizaciones de consumidores, sindicatos y otros miembros de la sociedad civil como lo son las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs). Las políticas comerciales también deben alinearse con los compromisos multilaterales, regionales o bilaterales y establecer el marco para participar en futuras negociaciones relacionadas con el comercio, pero también con la inversión y otras actividades económicas similares.

En este trabajo procuraremos comparar los procesos de FPC de tres grandes economías globales: los EU (25% del PIB nominal mundial con 14 acuerdos comerciales firmados, un sistema presidencialista de decisión basado en la división de poderes), la UE (14.8 del PIB nominal mundial con 44 acuerdos comerciales firmados y un sistema de decisiones basado en el supranacionalismo) y el Reino Unido (4.7 del PIB nominal mundial, y 2 acuerdos comerciales firmados, y un sistema de decisión basado en el parlamentarismo) (Thomas, 2024). El objetivo de esta comparación consiste en definir cuál de los tres

procedimientos ha dado resultados más eficientes considerando los resultados obtenidos, y el número de alternativas creadas para gestionar relaciones comerciales competitivas a nivel global.

Particularmente, en este trabajo nos centraremos en estudiar los procedimientos de la FPC para que estas tres potencias lleven a cabo las Negociaciones Comerciales Internacionales (NCIs) conducentes a la creación de los ALCs. Se parte de la idea de que la política comercial de los países suele ser discriminatoria, por naturaleza, con esto debemos entender que las NCIs se han convertido en la estrategia predominante de las políticas comerciales actuales, y éstas se han orientado sobre todo a la creación de las reglas que regirán las relaciones comerciales bilaterales, regionales, plurilaterales y multilaterales, la proliferación de los ALCs en la actualidad nos muestra el impacto que tienen las relaciones prioritarias entre socios comerciales. Actualmente se esperaría que los gobiernos de los países otorguen prioridad a la negociación de ALCs con aquellos socios con quienes tienen mayores intercambios comerciales y económicos en general, aunque también existen propósitos políticos y diplomáticos al momento de decidir con qué países se firmarán prioritariamente estos acuerdos, como sucedió con el primer ALC moderno firmado por los EU con Israel en 1986, el cual perseguía más propósitos político-diplomáticos que estrictamente comerciales.

Tabla 1: *Número de ALCs firmados por los EU, la UE y el RU hasta enero 2025*

Estados Unidos	Unión Europea	Reino Unido
18	44	2

Fuente OMC

Las NCIs se han convertido en un instrumento muy relevante en la política comercial de los países también debido a que proporcionan a los gobiernos una plataforma para presentar propuestas y contrapropuestas para cumplir objetivos estratégicos comerciales previamente definidos en la FPC, y deliberar a partir de ellas diversos compromisos consensados en la política interna, para negociarlos a nivel multilateral, regional o bilateral. Las NCIs abarcan los temas más recientes relacionados con la liberalización comercial como la inversión, los servicios, el comercio electrónico y el medio ambiente, entre otros estratégicos (Mattoo, A., Rocha, N., y Ruta, M. 2020). .

Método

Los supuestos y conceptos que se aplicarán para la contratación de la FPC de las tres potencias comerciales en lo que se refiere sobre todo a la formulación, negociación y ejecución de las NCIs de estos tres actores, corresponden a una escuela de pensamiento de la Economía Política que se denomina como la teoría de la elección pública o social, cuyo método ha tendido un puente analítico entre dos disciplinas fundamentales de las ciencias sociales: la economía y la política.

La teoría de la elección social TES se refiere (...) al estudio de cómo una sociedad debe tomar decisiones colectivas sobre la base de las preferencias individuales de los

miembros de la sociedad. El análisis de Arrow (1950, 1951) comienza con dos cosas: primero, una sociedad (un grupo de individuos) y, segundo, un conjunto de alternativas sociales entre las cuales la sociedad debe elegir. (...) Esta teoría supone un conjunto de alternativas sociales y una sociedad cuyos individuos tienen preferencias sobre dicho conjunto (...). La teoría de la elección social o pública estudia el proceso de agregación de preferencias individuales para realizar una elección social. Las decisiones colectivas, entonces, se tomarán a partir de la relación binaria social que se ha obtenido al agregar las preferencias individuales (Delgadillo, 2021) y (Massó, 1996).

La relación entre los axiomas básicos de la teoría de la Elección Racional, con los que se relacionan esta aproximación teórica, con la Elección Social se manifiestan en el hecho de que esta última tiene como objetivo ofrecer una explicación a las decisiones que surgen de un grupo social, y para esto aplica los axiomas de la teoría de la elección racional individualista. A partir de esto, el enfoque de la elección social sirve para elaborar prolegómenos que son usados como punto de partida para este análisis y que son los siguientes: ¿qué factores contribuyen a explicar y determinar la selección de un mecanismo de Elección Social –como lo es la FPC- y no la adopción de otro? ¿Qué tipo de intercambios, trade-offs, cabildeos o negociaciones permiten el mecanismo de agregación de preferencias elegido?; ¿qué tipo de resultados arroja el mecanismo en términos de eficiencia (política o económica)? Para el caso de los EU, su mecanismo para la FPC está basado en el presidencialismo y en la división de poderes así como su mutua supervisión; en la UE su base son las instituciones supranacionales como son el Consejo y la Comisión Europeos, a los cuales los países miembros soberanos delegan la FPC; y en el caso británico, recién escindido de la UE, la base para la FPC es el parlamentarismo con el predominio de la Cámara de los Lores, pero este PFC está actualmente bajo revisión debido a que el Reino Unido apenas muy recientemente recuperó su capacidad soberana para definir su política comercial debido al Brexit.

Uno de los hallazgos decisivos de la teoría de la elección social al analizar este tipo de casos de elección, fue que la formación de las preferencias sociales –a través de los distintos mecanismos aplicados- no es el resultado mecánico de la suma de las preferencias individuales (Sen, 1977). Esto significa que los conflictos sociales creados a partir de la presencia de valores y las preferencias distintos que se presentan al interior de un grupo se encuentran “mediados” -o sujetos al arbitraje- de las distintas instancias de gobierno, y arrojan resultados que reflejan un acuerdo de carácter apenas temporal entre los actores implicados, los cuales pueden admitir en algún momento que el mecanismo y/o los procesos seleccionados crearon un “terreno de juego parejo o justo”, a pesar de la presencia de los intereses egoístas de los individuos; pero son estos mismos intereses egoístas los que pueden contribuir a descarrilar la dirección del juego, y generar una negociación dirigida a resultados que los actores involucrados podrían rechazar por ser injustos en la distribución de las ganancias o por su falta de transparencia (Arrow, 1991). Bajo esta idea general se propone

revisar el presidencialismo, la supranacionalidad y el parlamentarismo, y su influencia y efectividad en la FPC de las tres grandes potencias comerciales.

Tabla 2: *Reglas de decisión para la FPC*

Estados Unidos	Unión Europea	Reino Unido
Presidencialismo con división de poderes. El ejecutivo a través de su representante comercial, formula la política comercial y lleva a cabo las NCIs pero deben ser supervisadas por comités del congreso, tanto de la Cámara de Representantes como del Senado	Supranacionalismo. El Consejo Europeo, donde están representados 27 países, tiene el poder para la FPC europea, pero lo delega a la Comisión Europea, quien formula los lineamientos de la política comercial y lleva a cabo las NCIs, cuyos resultados los somete a aprobación de los estados miembros.	Parlamentarismo. El parlamento británico, a través de la Cámara de los Lores, aprueba las propuestas del primer ministro sobre la política comercial y las NCIs.

Se argumenta aquí que la FPC, como toda política pública, plantea un conjunto de dilemas políticos, económicos, y sociales que resultan esenciales para la armónica convivencia del cuerpo social; pero las teorías derivadas de la Ciencia Política no han hasta el momento podido generar un argumento viable acerca de cuál es el mejor mecanismo para la toma de decisiones; y los paradigmas teóricos propuestos hasta ahora están faltos de respuestas análogas sobre los mecanismos de compensación adecuados que deben ser negociados entre las partes, para evitar el conflicto social a futuro derivado de decisiones ineficientes, generado partir de que algunas preferencias y demandas que se presentaron durante la elección social, hubiesen sido ignoradas o hayan quedado insatisfechas durante el proceso de toma de decisiones (Emanuel V. Towfigh and Niels Petersen, 2017).

Al final de cuentas, las decisiones tomadas por el Estado, o por un grupo de Estados como sucede en la UE a través de instituciones supranacionales, son un proceso económico, político y social complejo, ya que abarcan al mismo tiempo: a) modelos económicos (en este trabajo, el modelo económico de los tres actores estudiados es uno orientado hacia el liberalismo comercial); b) arreglos institucionales (el presidencialismo, el supranacionalismo europeo y el parlamentarismo británico); y c) pactos sociales de distinta naturaleza (aquí estudiados al nivel más micro posible: las compensaciones ofrecidas a los legisladores o estados nacionales a través de un proceso de negociación) (Ayala, 2000).

Este enfoque nos permite concebir a la disputa entre los actores para definir la FPC como un fenómeno evolutivo, en el cual los agentes diseñan y redefinen con frecuencia las reglas del juego para tomar decisiones. La contrastación de la FPC de estos tres grandes actores del comercio mundial se realiza a partir de los siguientes criterios:

Número de actores: Hace referencia a las partes involucradas en la FPC, específicamente a el número de actores que formal e informalmente son reconocidos para aportar ideas, propuestas y acciones por seguir para las NCIs. El número puede ser definido tanto por la legislación como por la práctica y la costumbre, se identificarán tres opciones, amplio, moderado y reducido número de actores.

Tipo de valores o pay-offs en juego. No se hace referencia a valores ideológicos sino a los beneficios materiales o pay-offs disponibles en la política comercial, o las ganancias que los actores anticipan recibir por participar en su formulación. Dos 2 tipos de ganancias: fijas, en donde una coalición ganadora de actores involucrados en la FPC es la que obtiene todos los beneficios y la perdedora obtiene nada; y flexibles, aquí las ganancias disponibles son negociables, y se transforman para mostrar o ejemplificar el grado de agregación de las preferencias alcanzado durante el proceso de formulación (Zartman, 1977).

Naturaleza del juego. Se proponen dos tipos de juegos disponibles en la FPC y se relacionan con las ganancias disponibles: la PFC caracterizada por un juego suma-cero en donde lo que un grupo de actores gana es frecuentemente a costa de lo perdido por la coalición derrotada. Y el juego suma positiva caracterizado por la presencia de beneficios disponibles, y/o mecanismos de compensación, para todos los agentes involucrados.

Alternativas disponibles. En cuanto al número de alternativas disponibles para tomar decisiones en el PFC, se identifican dos: la existencia de múltiples alternativas para seleccionar entre ellas, típicas de los juegos de suma-positiva en donde las ganancias son flexibles, en las cuales los actores pueden estar aportando a la mesa de negociación nuevas soluciones para enfrentar el reparto de los recursos escasos; y las alternativas limitadas que frecuentemente están apenas disponibles en los juegos suma-cero y con ganancias fijas, ejemplo: las sugeridas por la coalición A y las propuestas por la Coalición B exclusivamente y sólo puede ganar una coalición, en cambio, en los otros métodos las alternativas para tomar una decisión son múltiples.

Naturaleza de las estrategias. Se identifican 3 tipos de estrategias aplicadas frecuentemente por los actores involucrados en el PFC. En situaciones en las cuales los objetivos de los actores comúnmente son contradictorios y hay un conflicto fundamental de intereses, que hacen del proceso un juego suma cero, las estrategias suelen ser distributivas, caracterizadas por que los actores no buscan generar nuevas ganancias, sino repartirse o quedarse con las existentes. Cuando, por el contrario, los objetivos de los actores participantes son mutuamente realizables, no se busca generar perdedores ni ganadores absolutos en el resultado final, y se presenta efectivamente una agregación de preferencias en la mayoría de los casos, serían situaciones típicas de las estrategias integrativas de decisión (Odell, 2020).

Motivaciones. Como en todo acto de toma de decisiones colectiva, los intereses que prevalecen pueden asumir las características predominantes de un auténtico proceso de decisión cooperativo donde las partes están dispuestas a ceder beneficios y/o ganancias, y la presencia de un conflicto fundamental de intereses que impedirían la cooperación, pero también podría estar presente la llamada motivación mixta donde convivan y se resuelvan los intereses en conflicto y los cooperativos (Hopmann, 1998).

Costos de negociación. Según la teoría neoinstitucionalista, tres son los factores involucrados en los costos de negociación: a) el costo de la medición de los valores que se intercambian b) el costo de hacer

valer los acuerdos, y c) el costo de la información disponible. Al tomar en cuenta estos tres factores, se procura determinar si el mecanismo para la FPC elegido ayuda a reducir los costos en estas 3 dimensiones. Los costos pueden ser altos, bajos o moderados. (North, 1995).

Resultados. Se identifican 3 tipos de resultados relacionados con la FPC: eficientes, ineficientes o mixtos y tiene que ver con el número de actores que consideran que sus propuestas no fueron incorporadas en el proceso de decisión. Así, entre menor sea el número de actores inconformes con los resultados finales, más eficiente se considera al proceso. El número de actores inconformes se reduce considerablemente porque, como ya se citó, existe la posibilidad de crear mecanismos compensatorios para los agentes potencialmente derrotados.

Tipo de reciprocidad. Aquí se identifican 2 tipos de reciprocidad que se puede presentar en el PFC: reciprocidad específica, y reciprocidad difusa. En la primera, los actores inmersos en la coalición vencedora que hizo valer sus preferencias y demandas en el proceso de elección social desean y esperan que el reparto de las ganancias obtenidas pueda ser medidos en términos cuantitativos y equitativos. En cambio, la reciprocidad difusa hace alusión a un método de decisión y negociación en el que los beneficios recibidos en grupo son difíciles de cuantificar con exactitud, y no necesariamente coinciden con los costos individuales involucrados de la cooperación. Lo anterior sucede típicamente en las NCIs, por ejemplo, en donde un país realiza concesiones en un área, esperando beneficios en otra a pesar de que tales beneficios difícilmente sean equiparables (Keohane, 1993). A nivel de toma de decisiones parlamentario, la reciprocidad difusa hace alusión a un proceso de intercambio de votos complejo, en donde un diputado hace tantos compromisos de voto entre sus colegas como condición para que ellos aprueben su propuesta, que esos compromisos exceden en número los beneficios del primero alcanzados con el voto a favor de sus propuestas

Resultados.

La formulación de la política comercial en los EU: el Presidencialismo. La formulación y ejecución de la política comercial exterior de los EU puede dividirse para su análisis en tres etapas distintas:

- 1.- Predominio del Congreso. Va de 1789 a 1934, el Congreso retuvo en todo momento su autoridad sobre la FPC y el establecimiento de los aranceles. La agregación de preferencias se llevaba a cabo por medio de la coalición y la estrategia predominante fue la del intercambio de votos o de favores entre los congresistas de ambas Cámaras (la de Representantes y la de Senadores), quienes imponían un tipo de política comercial (comúnmente de corte proteccionista) a nivel nacional. Esta época se caracteriza por el escaso número de acuerdos comerciales internacionales (no necesariamente ALCs) que entraron en vigor en los EU debido a la negativa del legislativo para ratificarlos (Schnietz, 2000).

- 2.- Predominio del Ejecutivo. La etapa que abarca el período de 1934-1974, está caracterizada por una *auténtica* delegación de autoridad del legislativo al ejecutivo para la FPC, delegación que fue materializada en la ley comercial conocida como la *Reciprocal Trade Agreements Act* (RTAA) de 1934. Este período es muy importante en la historia comercial de los EU por ser aquel en el que se han firmado la mayor cantidad de acuerdos comerciales internacionales orientados a la reducción de los aranceles. El mecanismo de agregación de preferencias utilizado en esta etapa fue la negociación llevada a cabo en un solo nivel: el internacional entre el ejecutivo y los principales socios comerciales de los EU (Hiscox, 1999).
- 3.- Vigilancia mutua. La etapa que cubre desde 1974 hasta el presente, y que está caracterizada por la entrada en vigor de la llamada vía rápida en 1974; durante este período el Congreso limita los poderes del ejecutivo en lo que se refiere a la negociación de los ALCs sobre barreras no arancelarias, y le ordena llevar a cabo las negociaciones en dos niveles: interno e internacional como el mecanismo propicio para agregar las preferencias de los sectores económicos involucrados en la política comercial. En esta etapa contemporánea, se manifiesta una tendencia a que los EU han firmado cada vez menos ALCs de gran alcance, y que el procedimiento de la vía rápida sea cada vez más inadecuado como mecanismo de agregación de preferencias (Altbach, 1997).

Mucho antes de que la política comercial de los EU adoptase un perfil aparentemente liberal como presumía serlo antes de la primera llegada al poder del presidente Donald Trump, en primer lugar, se enarboló como una política proteccionista diseñada por los actores políticos y económicos representados en el Congreso, quienes lograron que esta institución fuera suprema en la definición de las decisiones comerciales. La escasez de tratados comerciales aprobados por el Congreso en el período que va de 1844 a 1909, fue debido a la preferencia notoria del legislativo por mantener las barreras arancelarias en un nivel alto para proteger a las industrias nacionales.

En este periodo el proteccionismo fue prácticamente un “artículo de fe” del Partido Republicano para otorgar protección a las industrias nacionales, y sirvió de plataforma ideológica a las coaliciones que instrumentaron los altos aranceles, pero posteriormente se convirtió en un obstáculo cuando las empresas comenzaron a convertirse en potencias mundiales exportadoras de manufacturas, y empezaron a demandar una mayor apertura del mercado interno norteamericano, para así poder demandar reciprocidad de los países socios comerciales a los que se dirigían sus exportaciones, como ocurrió en el siguiente período.

Después del proteccionismo, los EU se volcaron radicalmente hacia una política liberal caracterizada por el liderazgo del poder ejecutivo, particularmente después de la Gran Depresión del año 1929. Esto se debió a que la aprobación de la excesivamente proteccionista ley Smoot-Hawley años antes de la Gran Depresión en los EU propició una andanada de represalias comerciales por parte de los países con los que

este país tenía intensas transacciones internacionales. Los gobiernos de los Presidente Franklin D. Roosevelt y Harry S. Truman usaron la delegación de autoridad concedida por la Reciprocal Trade Agreements Act (RTAA), para negociar un buen número de acuerdos de comercio bilaterales que contenían el llamado Principio de la Nación Más Favorecida (NMF). Bajo esta modalidad, el primer acuerdo negociado fue con Cuba en 1934, y esta cláusula se incluyó hasta el último acuerdo negociado con Paraguay en 1946, los EU negociaron 32 acuerdos comerciales con 28 países en este período. Una de las consecuencias de la finalización de la Segunda Guerra Mundial fue que Gran Bretaña y los EU por primera vez pudieron llegar al acuerdo comercial tan buscado por los EU, esto fue posible debido al nivel de cooperación política que se había alcanzado durante este conflicto (Barrie, 1987).

En la década de los sesenta se mantiene el orden mundial establecido en la posguerra, sin embargo, aparecen algunos cambios de importancia, las cuales se consolidarán en los años posteriores, produciendo las transformaciones que cristalizan en el periodo que se inicia en los ochenta y noventa. La década de los sesenta inicia con la Ronda Kennedy del GATT la cual se había quedado corta con respecto a las expectativas que se habían creado en torno de la liberalización comercial multilateral. Al negociarse la ronda en el nivel multilateral pocos fueron los objetivos realmente alcanzados, sin embargo, los logros incumplidos en ella demostraron que:

- a) Los EU afrontarían en esta etapa profundos desgajes políticos internos que serían un obstáculo para el poder Ejecutivo al momento de tomar decisiones sobre el libre comercio internacional, y que no estuviese sujeto a la supervisión de los otros actores internos y de las instituciones a las que debe rendir cuentas;
- b) En el comercio internacional, la recuperación de las potencias económicas (Europa y Japón) significaría la ambición por abarcar más mercados para sus productos, rivalizando con los productos de EU a nivel global, y dentro del propio mercado doméstico de EU;
- c) Estos mismos mercados, después de haber prometido el desmantelamiento de sus barreras al comercio, comenzarían a generar ingeniosas barreras no arancelarias para impedir el flujo libre de las mercancías.
- d) Algunos actores económicos internos de los EU empezarían a dudar sobre los beneficios de la apertura indiscriminada, y cambiarían sus preferencias: así, el partido republicano se volvió pro-libre comercio y el demócrata anti-libre comercio, cuando en el pasado las preferencias eran al revés, este cambio propició una postura a favor de modificar el procedimiento de FPC basado en la RTAA (Eckes, 1999).

Para 1971 por primera vez los EU admitieron tener un déficit de 2 mil millones de dólares en su balanza comercial. Este sería, sin embargo, sólo el inicio. En 1983 los EU habían alcanzado ya un déficit comercial de 67 mil millones de dólares, 114 en 1984, y 124 en 1985 (Chris, 2003). Por lo anterior, la década de los setenta (aunque presenta un crecimiento en las economías, con tasa menores a las de la década

anterior), se caracteriza por una alta inflación mundial, la escasez de petróleo y un alto endeudamiento de los países en desarrollo.

Ante esto, al interior de los EU surgirían los síntomas más sólidos de un rechazo al multilateralismo y a las desventajas de decisiones comerciales emanadas desde las cuestiones políticas. Desde iniciada la década de los setenta el congreso norteamericano fue foro de diversos sectores productivos, comenzando por el sector agrícola. Estaba claro que el exceso de importaciones perjudicaba la economía nacional. La Ley Comercial de 1974 que creó a la vía rápida, sería fiel reflejo de esa nueva tendencia norteamericana de elevar el número de sus barreras no arancelarias (neoproteccionismo), y significó que el poder legislativo demandó una mayor injerencia en la FPC por vía de la supervisión.

La vía rápida, nombre que se le dio a las nuevas reglas de decisión para la FPC, se creó a partir de una ley aprobada en 1974, generada con base en un acuerdo alcanzado entre el poder ejecutivo y el legislativo, para superar las diferencias sobre cuál de los dos debería ser el encargado de la FPC. Este mecanismo se instrumentó por primera vez en 1979 teniendo como prioridad máxima concluir la Ronda Tokio del GATT; en 1984 se renovó para negociar un acuerdo de libre comercio con Israel; en 1987 se convocó para negociar el Canadian- United States Free Trade Agreement (CUSFTA) con Canadá; en 1991 se recurrió a él para iniciar las negociaciones del ALC de América del Norte, y la Ronda Uruguay del GATT; y en 1993 para concluir la ratificación del TLCAN y la Ronda Uruguay dando origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Destler, 1995).

La vía rápida más reciente se promulgó en 2015 y expiró en julio de 2021, enfrentando un cambio de nombre, conociéndose a partir de entonces como Autoridad para la Promoción del Comercio (Trade Promotion Authority TPA). El Congreso ha implementado la mayoría de los ALCs (TLC) de EU bajo los estatutos del TPA. El 27 de julio de 2002, la Cámara de Representantes aprobó la Ley de Comercio de 2002 por un estrecho margen de 215 votos a 212. El proyecto de ley fue aprobado por el Senado por una votación de 64 a 34 el 1 de agosto de 2002. La Ley de Comercio de 2002, extendió y condicionó la aplicación de los procedimientos originalmente aprobados. Bajo el segundo período de autoridad de la vía rápida, el Congreso promulgó legislación de implementación para el ALC entre EU y Chile, el ALC entre EU y Singapur, el ALC entre Australia y EU. El ALC entre EU y Marruecos, el ALC entre República Dominicana y Centroamérica, el ALC entre EU y Bahrein, el ALC entre EU y Omán y el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y EU. La autorización expiró el 1 de julio de 2007. Más recientemente, el Congreso utilizó el TPA-2015 para aprobar e implementar el ALC EU-México-Canadá (T-MEC), que entró en vigor en 2020, y reemplazó al ALC de América del Norte (TLCAN). La administración Biden no solicitó al Congreso un nuevo TPA durante todo su mandato, y Trump ha declinado solicitarla para todo su segundo período.

Básicamente el mecanismo de la vía rápida requería que, antes de llevar a cabo las NCIs, el Poder Ejecutivo solicitará al Congreso el permiso para iniciar y concluir los procesos de negociación. Con este

fin, el Presidente debe someter una propuesta de ley a ambas cámaras con los objetivos de las NCIs, el número de países con los que llegará a acuerdos, además de incluir una lista con los temas que se incorporarán a la agenda bilateral, regional o multilateral dependiendo del tipo de acuerdo del que se trate; en el caso de que el Legislativo apruebe esta iniciativa, al concluirse las NCIs el Poder Ejecutivo tendrá la prerrogativa de someterlo al Congreso, bajo el compromiso de someterlo a votación de manera expedita y sin enmiendas para su pronta instrumentación en los EU.

Este proceso accede que los dos poderes acuerden mutuamente los temas que se incluirán y aquellos que se quedarán fuera de las NCIs, lo cual abre una amplia brecha para que se lleven a cabo negociaciones internas sobre el contenido de la agenda nacional, entre el Presidente y los legisladores; de esta forma la vía rápida funciona como un medio para agregar las preferencias que se presenten en ambos órganos del gobierno. Por lo tanto, este mecanismo procura agregar tales preferencias, pero no las suprime, ya que una petición no tomada en cuenta en algún momento de la negociación interna puede llegar a resurgir en procesos posteriores.

Para proteger sus prerrogativas constitucionales, el Congreso incluyó con el paso del tiempo una serie de límites a la vía rápida antes de cambiarle el nombre al procedimiento, entre ellos: límites de tiempo para su uso; la opción del Congreso de desaprobación una extensión de esos límites; y dos mecanismos separados para denegar la consideración expedita de un proyecto de ley de implementación por consultas inadecuadas o por avances inadecuados hacia el logro de los objetivos de negociación. Cada cámara también se reservó el derecho de ejercer su autoridad constitucional para elaborar normas y cambiar las reglas de la vía rápida-TPA.

Algunos críticos de la vía rápida-TPA sostienen que los ALCs se han vuelto cada vez más amplios y complejos, y van más allá de las modalidades de actividad económica que históricamente ha cubierto la política comercial estadounidense. Sostienen que la legislación de implementación debería estar sujeta a los procedimientos legislativos normales, y esto significaría el debate pleno de todas las propuestas contenidas en los ALCs negociados por el ejecutivo. Históricamente, los negociadores estadounidenses, a veces a instancias del Congreso, han evitado cambios sustanciales en la política estadounidense y, en cambio, han alentado a los socios a adoptar estándares estadounidenses. Sin embargo, algunos sostienen que consagrar la política estadounidense actual en acuerdos comerciales puede hacer que esas políticas sean más difíciles de cambiar en el futuro. Algunas de las tendencias que se identifican en las relaciones comerciales actuales y que vuelven más complejos a los ALCs abarcan:

- El crecimiento del sector servicios.
- La importancia creciente de los factores tecnología avanzada y manos de obra altamente calificadas, y el decrecimiento en importancia en las composiciones de los factores mano de obra no calificada y materias primas.

- El papel crucial asumido por el factor tecnología en la competencia a nivel internacional.
- La demanda creciente de personal técnico y administrativo con muy alto grado de capacitación.
- La creciente importancia de las ventajas comparativas creadas (educación, infraestructura, tecnología, etcétera.) en relación a las ventajas naturales (ubicación, geografía y disponibilidad de materias primas).

La FPC a través de la vía rápida-TPA demanda que, para llevar a cabo las negociaciones internacionales, el Poder Ejecutivo debía cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Informar en primer lugar al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de representantes, y al de Finanzas del Senado la intención de iniciar las NCIs con 90 días de anticipación;
- b) Esta primera solicitud por parte del Presidente debía contener las metas generales y específicas propuestas para las NCIs, los temas de la agenda, el tiempo aproximado para llegar a acuerdos, y las concesiones que se ofrecerían y demandarían;
- c) Si la propuesta era aprobada por ambos Comités, pasaría a ser votada en los plenos de la Cámara de Representantes y del Senado durante los siguientes 60 días sin posibilidad alargar este período;
- d) Una vez aprobada la propuesta se otorga la delegación de autoridad, el Presidente sometería al pleno de ambas cámaras el ALC negociado para su ratificación en un plazo de sesenta días. El congreso se compromete a no llevar a cabo enmiendas.

A diferencia del PFC de la UE, los EU han fracasado en el proceso de negociación y aprobación de algunos ALCs significativos, entre los cuales destacan el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, el ingreso de Chile al TLCAN (se debió negociar un acuerdo bilateral con ese país, en su lugar), el ALC con la India; entre los ALCs que se quedaron en la etapa de negociación están: el acuerdo de asociación transatlántica con la UE y el ALC con Japón. Un ALC que se aprobó, pero no se instrumentó fue el Acuerdo Transpacífico de Libre Comercio. El ALC más urgente por negociar es con el RU ahora que es un actor independiente de la UE.

Tabla 3: *Características de la vía rápida-TPA*

Variable	Modalidad	Descripción
Número de actores	Múltiple (amplio)	Participan en el PFC el congreso a través de sus dos cámaras, una con 435 miembros, y el Senado con 100, más el ejecutivo a través del representante comercial, y los grupos organizados por medio de las audiencias y las NCIs
Tipo de valores (payoffs) disponibles	Flexibles	La negociación interna y externa que se realiza en el PFC y durante las NCIs permite generar diversas modalidades de ganancias para los involucrados, así como mecanismos de compensación para los perdedores a través de la negociación de side-agreements
Naturaleza del juego	Suma positiva	Las ganancias de los grupos triunfadores en la FPC no se traducen necesariamente en pérdidas para los grupos que no sacaron adelante sus propuestas, para los perdedores se

Alternativas disponibles en la decisión	Múltiples	incluyen en las NCIs side-agreements, etapas de transición, cláusulas de escape y recientemente, la revisión del ALC y su futura desaparición.
Naturaleza de las estrategias	Integrativas	Durante las negociaciones en el “cuarto de al lado” con la intervención de los intereses económicos privados se generan alternativas y acciones paralelas por seguir. Existen incentivos durante el proceso de FPC para que ningún actor decida dejar de cooperar y de aportar propuestas, el peor escenario es ausentarse del proceso
Motivación de los intereses	Mixta (Intereses en común y en conflicto)	Un factor que ha permitido que los principales ALC se aprobaran en EU ha sido la presencia de intereses mixtos pro-libre comercio y anti-librecomercio, los beneficios alcanzados por los primeros han servido para compensar las pérdidas (escasas) de los segundos.
Costos de negociación	Altos	La vía rápida-TPA no ha sido un proceso tan ágil considerando tiempos y costos en los últimos años, por el contrario a alargado los tiempos y ha elevado los costos de oportunidad para el comercio de EU
Resultados	Eficientes políticamente	Los resultados suelen ser eficientes, al dejar satisfechos a la mayoría de los actores participantes, cuando no es el caso, se abandonan a las NCIs o se desaprueban los ALCs
Tipo de reciprocidad entre los agentes	Difusa y específica	Las NCIs que se realizan bajo el mandato de la vía rápida-TPA demandan beneficios recíprocos, cuantificables y específicos para compensar a los grupos de apoyo, en las LCIs multilaterales, como las rondas de la OMC, estos beneficios se vuelven difusos.

La FPC en la UE es un procedimiento muy reciente, por ello sus antecedentes históricos son relativamente breves. La UE se afilió a la OMC como un solo estado-miembro a partir del 1 de enero de 1995, ha diseñado una política comercial común (PCC) para sus 27 países miembros, y ha llevado a cabo en bloque las NCIs para firmar tanto acuerdos sectoriales del tipo preferencial con sus excolonias, como para negociar ALCs integrales con los socios comerciales comunes de la UE. Según datos de la OMC, en lo que respecta a los ALCs, en diciembre de 2024, la UE tenía la mayor red de acuerdos comerciales regionales del mundo, con 44 acuerdos en vigor (OMC, 2025).

En el caso de los ALCs de la UE, como en todos los demás, ha habido una serie de factores que han motivado cada iniciativa de la UE, pero algunos han estado más condicionados por la política exterior y de seguridad, y otros por consideraciones comerciales. Los intereses de política exterior, diplomáticos y de seguridad han predominado en los ALCs firmados con los países vecinos de Europa Oriental y del Mediterráneo. Por ejemplo, los Acuerdos Europeos negociados con los países de Europa central y oriental a partir de 1990 estuvieron motivados por el deseo de crear un orden económico y político europeo estable después de la Guerra Fría. Los Acuerdos de Asociación Euromediterráneos negociados con los vecinos meridionales de la UE también estuvieron motivados en gran medida por el deseo de promover la estabilidad económica y, por tanto, política en el Mediterráneo, un área cuyos conflictos producen muchos emigrantes hacia Europa.

De este modo, se pueden identificar tres grandes motivaciones comerciales para los ALCs negociados por la UE: 1) neutralizar la posible desviación del comercio resultante de los ALCs entre terceros países; b) forjar vínculos estratégicos con países o regiones que experimentan un rápido crecimiento económico; c) y hacer cumplir las normas comerciales internacionales (Woolcock, 2007). El ALC UE-México es un ejemplo clásico de neutralización de la desviación del comercio. Tras la conclusión del TLCAN, el comercio de la UE con México experimentó una caída drástica. Por lo tanto, el acuerdo UE-México estuvo motivado por el deseo de neutralizar esa desviación del comercio y, como resultado, se negoció con el objetivo de obtener un acceso equivalente al del TLCAN, al mercado mexicano.

Por otro lado, las negociaciones de la UE con el Mercosur (y Chile) se iniciaron como un acuerdo de región a región para promover las relaciones de la UE con América Latina y apoyar el proceso de integración regional dentro del Mercosur. Las negociaciones UE-Mercosur y UE-Chile estuvieron motivadas en parte por el deseo de neutralizar la posible desviación del comercio a favor de Estados Unidos en América Latina. Pero el fortalecimiento de los vínculos estratégicos con importantes mercados emergentes también parece ser un factor motivador clave para el ALC de la UE con el Mercosur (que experimentó un rápido crecimiento cuando se inició el acuerdo regional), pero más especialmente con el Sudeste Asiático y la India. En este caso, el objetivo es simplemente fortalecer los vínculos comerciales y de inversión con mercados que serán importantes en el futuro.

Finalmente, los ALCs de la UE se consideran un medio para fortalecer la aplicación de las normas comerciales internacionales existentes, como los derechos de propiedad intelectual. Este objetivo recibe cierta importancia en el reciente documento de la Comisión Europea sobre el papel de la UE en la competencia global, que sirvió de vehículo para establecer el enfoque actual de las estrategias al negociar los ALCs. Como regla general, la política de la UE en materia de ALC exige que exista una justificación económica clara para iniciar las NCIs para los ALCs, lo que en general puede interpretarse como un aumento real del acceso a mercados, además del logrado a nivel multilateral vía OMC (Woolcock, 2007).

Cabe señalar que el tiempo y la complejidad que ha significado negociar estos ALCs han propiciado que, en la práctica, la PCC ha resultado bastante compleja y confusa para los socios negociadores de la UE, los cuales deben someterse a ella si desean una relación comercial especial basada en reglas formales como las ofrecidas por los ALCs. Es posible afirmar que un frágil equilibrio entre los niveles nacional y supranacional caracteriza la formulación de la PCC de la UE y su peculiar proceso de negociación y ratificación de los ALCs con sus principales socios comerciales. La singularidad del PFC de la PCC de la UE es que ésta se encuentra basada en reglas sencillas que conducen a una delegación de autoridad de dos pasos, la cual puede explicarse llanamente del siguiente modo.

Al adherirse a la UE, los estados miembros individuales, como el Reino Unido lo hizo en su momento, consintieron delegar su autoridad para la FPC europea al Consejo de Ministros. Este Consejo tiene la tarea

de agregar las preferencias comerciales nacionales en una sola posición común supranacional antes de que puedan validarse a nivel internacional a través de las NCIs. Sin embargo, el Consejo de Ministros tiene varias responsabilidades y prioridades en su agenda como virtual poder ejecutivo que es de la UE, así que la conducción de la PCC revela un segundo nivel de delegación, esta vez del Consejo de Ministros a su agente negociador, la Comisión Europea. Los funcionarios de la Comisión de la UE llevan a cabo las NCIs, dentro de los límites establecidos por el mandato del Consejo. Al finalizar las NCIs, el Consejo aprueba o rechaza el acuerdo comercial y para cierto tipo de ALCs, los debe someter, además, a la aprobación de cada parlamento nacional de los Estados miembros (Meunier, 2021).

Este proceso de delegación doble de autoridad puede llegar a ser mucho más complejo en la práctica debido a la discrepancia que se suscita entre las reglas formales e informales para la FPC que explicaremos más adelante. Podemos anticipar que más de una vez se han rectificado las reglas formales de votación para ratificar los ALCs negociador por la Comisión, aunque dentro de ciertos límites, para satisfacer a un Estado miembro descontento con los resultados de las NCIs. Esta incertidumbre institucional puede hacer que en la práctica, terceros países, socios comerciales de la UE con los cuales tiene intereses por llevar a cabo las NCIs, sean más reticentes a llevar a cabo las NCIs con los países de la UE, y reconsideren hacer concesiones con sus negociadores.

Antes de llevar a cabo las NCIs, la UE debe definir la smetas de las mismas. Las propuestas originales de la PCC las formulan los funcionarios de la Dirección de Comercio (DG Comercio), desde la sede de la UE en Bruselas. La DG asesora y rinde cuentas al comisario de Comercio de la UE, designado por los Estados miembros junto con los otros diecinueve comisarios para un período de cinco años. Una vez que la Dirección General de Comercio ha elaborado propuestas para conducir las NCIs, los debates políticos sobre tales propuestas tienen lugar en un comité asesor especial, el llamado Comité 133, que lleva el nombre del artículo 133 sobre PCC. Este desempeña un papel relevante ayudando a los Estados miembros a influir en la PCC de la UE, aunque su función es formalmente sólo consultiva. La agenda del Comité 133 la establece la Comisión, en colaboración con la presidencia rotatoria de seis meses de la UE (Meunier, 2006).

Los miembros de alto nivel, además de altos funcionarios de los ministerios nacionales de los Estados miembros, así como el director general de la Dirección General de Comercio, se reúnen una vez al mes en Bruselas. Estos miembros de alto rango forman parte del comité durante períodos prolongados y, al conocer los pormenores de las preferencias comerciales internacionales de sus respectivos países, están ampliamente informados de qué tipo de propuestas y contrapropuestas que se pongan sobre la mesa de las NCIs son políticamente aceptables dentro de sus mercados de origen. También hay subcomités de carácter sectorial, como el 133 de textiles, el 133 de servicios, el 133 de acero, etc, que preparan el trabajo para el Comité 133. Los asuntos normalmente se discuten hasta que surge un consenso y no se requiere el registro de las votaciones formales. La Comisión casi siempre sigue los lineamientos propuestos por el Comité 133, ya que

sus miembros reflejan los deseos de los ministros, quienes en última instancia pueden negarse a concluir el ALC negociado por la Comisión (Gstohl, S., & de Bievre, D. 2017).

Una vez que el Comité ha modificado las propuestas de la Comisión, se transmiten al Comité de Representantes Permanentes (COREPER), un grupo importante que se encuentra en Bruselas y que está compuesto por funcionarios de los Estados miembros que son embajadores nacionales ante la UE. A continuación, el COREPER transmite la propuesta de negociación al Consejo de Ministros, que tiene competencia para establecer objetivos para las NCIs (lo que se conoce como "mandato de negociación"). El Consejo está compuesto por ministros de cada gobierno y representa los intereses nacionales de los estados miembros. La composición del Consejo está basada en la naturaleza del tema que se debate. Con respecto a la PCC, las cuestiones suelen ser abordadas por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, aunque a veces está compuesto exclusivamente por ministros de Comercio. Finalmente, el Consejo acuerda un mandato de negociación para entregar a la Comisión. En realidad, el mandato se compone de "directrices de negociación" que no tienen un carácter vinculante jurídicamente: el negociador de la UE tiene la posibilidad de no apegarse a esas directrices durante las NCI, pero después corre el riesgo de tener que cabildear el acuerdo negociado con el Consejo al final de todo el proceso de regateo con los socios comerciales de la UE (Woolcock, 2011).

El Consejo acuerda una posición negociadora externa común para las NCIs sobre los temas llamados tradicionales (sin incluir los servicios y la propiedad intelectual, que se rigen por una ley distinta y separada) según un sistema de mayoría calificada. Se trata de un procedimiento según el cual a los Estados miembros se les asignan voto ponderados, usando criterios basados en el tamaño de su población, y se necesitan aproximadamente dos tercios de los votos para que una propuesta sea aceptada. Sin embargo, para llegar a una posición común para las NCIs, al igual que para alcanzar la mayoría de las demás decisiones políticas en la Comunidad, los estados miembros a menudo han intentado lograr un consenso general en torno a un tema determinado, salvando así el posible obstáculo que representaría recurrir a una votación formal.

Como se puede observar, la competencia sobre las NCIs está centralizada a nivel de la Comisión y del Consejo. En la práctica, la Comisión y el Consejo informan al Parlamento sobre el desarrollo de las NCIs de manera informal y pueden solicitar la aprobación del Parlamento antes de la ratificación formal de un ALC. Sin embargo, si bien no puede vetar la legislación comercial (a diferencia de la legislación en materia de política social, agricultura y mercado interno), el Parlamento puede celebrar audiencias y emitir informes sobre cuestiones comerciales, influyendo así indirectamente en el curso de las NCIs. El Parlamento europeo está ganando cada vez más poderes y atribuciones, así que se anticipa que, en un futuro, participe más activamente en el PFC de la UE, y en los propios procesos de ratificación de los ALCs.

La Comisión realiza un informe para los estados miembros, después de cada una de estas sesiones técnicas, que abarca las posibles dificultades en la negociación y la necesidad de sobrepasar el mandato

original, pero no necesariamente el texto real acordado. Si durante estas sesiones un Estado miembro manifiesta su oposición, corresponde al jefe negociador de la Comisión decidir si avanza o retrocede en las concesiones hechas a la contraparte en las NCIs, argumentando que la UE tiene las manos atadas, o ponerse en contacto con el Estado miembro que manifestó su oposición (Siles-Brugge, 2014).

El Consejo es responsable de ratificar el ALC una vez concluidas las NCIs. Tanto los acuerdos comerciales como la legislación comercial se adoptan en el Consejo por mayoría cualificada, lo que significa que el acuerdo debe contar con el apoyo del 55% de los Estados miembros, que representan el 65% de la población. Los estados miembros ratifican el ALC según sus propios procedimientos internos, como una votación en el parlamento. En la práctica, el Consejo siempre decide sobre la implementación temporal de la parte del ALC exclusiva para la UE. El resto, sujeto a la ratificación nacional, se implementa más tarde, incluso años después. Por esto, no hay lugar para grandes sorpresas en la etapa de ratificación de las NCIs, ya que las partes han tenido tiempo suficiente para manifestar sus reservas durante las NCIs.

Tabla 4: *Características del supranacionalismo europeo*

Variable	Modalidad	Descripción
Número de actores	Múltiple (amplio)	El Consejo Europeo delega a la Comisión Europea la FPC, las instituciones europeas procuran centralizar las decisiones, pero pueden abrir el debate a la participación de los estados-miembros y a la sociedad civil en general, el Parlamento Europeo influye marginalmente por el momento.
Tipo de valores (payoffs) disponibles	Flexibles	En la medida en que las decisiones se abren al escrutinio de la sociedad civil de los países-miembros, existe la posibilidad de crear la mayor cantidad de beneficios disponibles, pero existe el riesgo de que las instituciones europeas centralicen las decisiones y limiten los pay-offs para otros actores que no sean los gobiernos nacionales
Naturaleza del juego	Suma positiva	El proceso de toma de decisiones, al abrirse al público a través de las audiencias, puede propiciar que el juego sea suma positiva con ganancias que se generan continuamente, se espera que cuando el parlamento europeo participe más en el proceso, los rasgos de este tipo de juego se consoliden
Alternativas disponibles en la decisión	Múltiples	La participación de un número mayor de actores de la sociedad civil por vía de las audiencias permite generar alternativas e ideas para las NGIs
Naturaleza de las estrategias	Integrativas	Existen incentivos durante el proceso de FPC para que ningún actor decida dejar de cooperar y de aportar propuestas, siempre que el proceso sea declarado abierto a la participación individual de los gobiernos nacionales, y la sociedad civil.
Motivación de los intereses	Mixta (Intereses en común y en conflicto)	Presencia de intereses mixtos pro-libre comercio y anti-libre comercio, los beneficios alcanzados por los primeros han servido para compensar las pérdidas (escasas) de los segundos.
Costos de negociación	Altos	Los costos de este procedimiento son bajos si el proceso queda cerrado a la intervención sólo de las instituciones

Resultados	Eficientes políticamente	europas, sobre todo la comisión, y se vuelven altos cuando se abre a la sociedad civil. Los resultados suelen ser eficientes cuando la participación de los actores de la sociedad civil es permitida. La unión Europea tiene el mayor número de ALCs firmado en todo el mundo.
Tipo de reciprocidad entre los agentes	Difusa y específica	Cuando la Comisión centraliza las decisiones, la reciprocidad es específica, cuando las abre a la sociedad civil, se vuelve difusa.

Para comprender el proceso actual de formulación y ejecución de la política comercial británica (PCB), es menester tomar en cuenta que el RU tiene un sistema legislativo bicameral en donde no existe la separación de poderes a la usanza de los sistemas presidencialistas. El Parlamento está compuesto por: la Cámara de los Lores, cuyos miembros son nombrados de por vida por el Rey a propuesta del Primer Ministro (el número de miembros varía, siendo actualmente de unos 800), 90 pares hereditarios y 25 miembros del clero. La Cámara de los Comunes tiene 650 escaños, y sus miembros son elegidos por sufragio universal, para un mandato de 5 años. El Gobierno es directamente responsable ante el Parlamento y depende de él.

El Brexit, o proceso de separación del RU de la UE, devolvió a este país su capacidad soberana para la FPC autónoma. Este proceso surgió a partir de que el gobierno británico tomó en cuenta aparentes profundas desigualdades presentes en los beneficios obtenidos de su membresía en la UE, las autoridades del RU realizaron un referendo en junio de 2016, al ganar la opción de la desafiliación, el gobierno del Reino Unido pidió a la UE en marzo 2017 que se llevará a cabo la activación del procedimiento inédito de salida de la UE (llamado Brexit), según lo acordado en el artículo 50 del Tratado de la UE. Posteriormente a la realización de un largo proceso de negociación de tres años, se firmó un Acuerdo de Retirada acompañado por un texto de declaración política. Se establecía, así, el 31 de enero de 2020 como fecha de salida oficial del Reino Unido y el inicio de un periodo de transición, que concluyó el 31 de diciembre de 2020, y que fue la base para que las dos partes negociaran un compromiso que definiría el futuro de las relaciones entre el RU y la UE desde esa fecha. El periodo de transición se basó en lo dispuesto en el llamado Acuerdo de Retirada. Este se trataba de un documento compuesto por seis grandes apartados y tres protocolos adicionales, este compromiso pretendía garantizar una transición gradual y sólida para el proceso de desafiliación del RU (Hobolt, 2016).

Durante este período, la UE firmó y aplicó el Acuerdo de Comercio y Cooperación con el RU para consolidar la salida de éste de la UE. En lo que respecta al comercio exterior, la UE continuó desempeñando su liderazgo como principal socio comercial del mundo; en 2021, sus intercambios internacionales de bienes y servicios ascendió a 6.28 mil millones de euros. En total, el comercio internacional representó el 21.5% del PIB de la UE. En 2021 el superávit del comercio de mercancías se redujo notoriamente a 56,800 millones

de euros, debido a un aumento importante del valor de las importaciones causado por la subida de los costos de la energía importada.

A meses de haber salido de la UE, el RU en cambio registró un déficit comercial estructural, pese a que mantiene un amplio superávit en el sector servicios. De acuerdo con datos proporcionados por la OMC, en 2022 el Reino Unido importó bienes valorados en 823,900 millones de dólares, y exportó 530,200 millones; en el mismo año, las exportaciones de servicios se situaron en 494,400 millones, frente a 317 000 millones de las importaciones. Según datos del Banco Mundial, la balanza comercial global fue negativa en un 2.7% del PIB. Según otras fuentes, en el tercer trimestre de 2023, las exportaciones del RU ascendieron a más de 213,500 millones de libras esterlinas, mientras que las importaciones llegaron a los 218,000 millones de libras, lo que significa un déficit comercial de 4,500 millones de libras (OMC, 2024).

Frente a este escenario comercial adverso para el RU, el principal desafío que representaría para su gobierno el Brexit sería retomar la autoridad o capacidad nacional para la FPC de forma soberana. Unas semanas después del Brexit, la entonces primera ministra Theresa May dejó claro que al abandonar la UE, el Reino Unido procedería a adoptar su propia lista de obligaciones dentro de la OMC, donde participaría negociando los acuerdos multilaterales pendientes, que su gobierno se encaminaría a negociar su propio libre comercio bilateral (y plurilateral) por medio de los ALCs, y que después de la salida del mercado común europeo establecería sus propios tipos arancelarios, gestionaría su régimen nacional de remedios comerciales, así como promulgaría su propia legislación de comercio e inversión (Moseley, 2017).

Desde el año de 1995, el RU delegó a la UE la formulación y ejecución de la política comercial nacional. Los acuerdos comerciales negociados por la UE entraban en vigor en este país de conformidad con la Ley de Gobernanza y Reforma Constitucional de 2010. Esto exigía que el Gobierno presentase ante el Parlamento todo acuerdo comercial negociado por la UE que deseara ratificar, junto con un memorando explicativo. Durante los 21 días siguientes, la Cámara de los Comunes podía optar por votar sobre el acuerdo. Si los comunes hubiesen decidido votar en contra del acuerdo, se habría activado otro período de sesión de 21 días. Si los Comunes hubieran continuado votando en contra del acuerdo, estos períodos de 21 días se acumularían indefinidamente y el Gobierno no habría podido ratificar el acuerdo. Desde la negociación de los acuerdos comerciales por parte de la UE a nombre del RU, no se presentó el rechazo a ningún acuerdo que hubiese sido un precedente que indicase con qué rapidez el Gobierno abandonaría o renegociaría un acuerdo que enfrentaba una persistente oposición parlamentaria.

Desde la delegación a la UE de la autoridad para la FPC del RU, no se crearon en el parlamento británico mecanismos propios para definir la política comercial nacional. Los británicos se subordinaron a la política comercial común europea y no rechazaron ningún acuerdo comercial negociado por la UE. Sólo crearon algunos órganos que, en su momento, supervisarían que los intereses nacionales británicos en forma de preferencias comerciales efectivamente estuvieran plasmados en los acuerdos. Por ejemplo, en el año

2016 la cámara de los comunes creó el Comité de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en inglés), que acompañó a la fundación del Departamento de Comercio Internacional (DIT por sus siglas en inglés) el mismo año. La ITC se encargaría de examinar los ALCs negociados por la UE, pero no otros acuerdos internacionales. Después del Brexit el DIT se disolvió en 2023, tras la fusión de DIT con el Departamento de Negocios, Energía y Estrategia Industrial en el Departamento de Negocios y Comercio.

Actualmente, los poderes del Parlamento en el proceso de escrutinio de los ALCs se limitan en gran medida a retrasar la ratificación de los mismos. Esta herramienta está aún más limitada por el requisito de obtener tiempo parlamentario, lo que hace que la demora indefinida sea una quimera y hace que el proceso de garantizar una votación de facto sea tan engorroso que el Parlamento no ha recurrido a utilizar esta herramienta. El sistema actual significa que el Parlamento tiene opciones limitadas para hacer cumplir cualquier demanda que pueda tener con respecto al contenido de un ALC, o con respecto a los requisitos de control procesal que existen o serían deseables establecer.

La falta de criterios nacionalmente definidos hasta el momento, y de una autoridad británica encargada de la FPC, ha traído como consecuencia que los 71 ALCs que el RU ha firmado desde que abandonó la UE, 68 son acuerdos de renovación provisionales idénticos a los acuerdos que el RU tenía con esos 68 países cuando formaba parte de la UE. Estas renovaciones no son insignificantes, pues son las que han permitido al RU continuar las relaciones que tenía con sus socios comerciales más importantes del mercado mundial, pero deben ser renegociadas y actualizadas.

El RU tiene actualmente seis ALCs firmados, pero no vigentes. Dos son parte de los 71 acuerdos de renovación firmados. Se trata de los negociados con Madagascar y Comoras –parte de la asociación económica con los países de África Oriental y Meridional (ESA)– y están a la espera de la ratificación de los respectivos países. Los cuatro restantes se consideran nuevos acuerdos realizados fuera de la UE. El Reino Unido firmó un acuerdo de economía digital con Singapur y un acuerdo comercial digital con Ucrania. Si bien no son ALCs, aún fortalecen los vínculos con los dos países. Australia y Nueva Zelanda son los dos ALCs históricos posteriores al Brexit. Fueron firmados en diciembre de 2021 y febrero de 2022, respectivamente. Estos acuerdos se negociaron desde cero, lo que en teoría permitió al Reino Unido adaptarlos a sus objetivos, y convertirlos en laboratorios para probar sus nuevos y soberanos mecanismos para la FPC y las NCIs. Las prioridades del Reino Unido en 2024 abarcaron avanzar en las negociaciones con la India, la República de Corea, Suiza, Israel y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) (Morris, 2024).

Pero se debe reconocer que el Reino Unido ya ha firmado acuerdos con la mayoría de sus principales socios comerciales; EU y China son los únicos dos países de los 25 principales mercados de exportación del Reino Unido con los que el Reino Unido no tiene ni está negociando un TLC. Es probable que ninguna de

esas lagunas se llene en el futuro cercano, dado el estado de la política interna de EU y las crecientes tensiones geopolíticas.

Este retraso debe entenderse a partir de la redefinición y proceso de aprendizaje por el cual deben pasar las autoridades británicas una vez que recapturaron su soberanía en la FPC. Actualmente, los poderes del Parlamento en el proceso de revisión de los ALC se circunscriben sobre todo a retrasar la ratificación del tratado más que a enmendar los compromisos negociados en las NCI con sus socios comerciales. Esta herramienta dilatoria está aún más limitada por el requisito de obtener tiempo parlamentario, lo que hace que la demora indefinida sea una ilusión y hace que el proceso de garantizar una votación de facto sea tan engorroso que el Parlamento no ha recurrido hasta el momento a la aplicación de esta herramienta.

Los ALC sólo pueden ratificarse después de haber sido presentados al Parlamento junto con sus correspondientes memorandos explicativos, de haberse publicado y de haber transcurrido un período de 21 días de sesión después de la promulgación del tratado. Si la Cámara de los Lores durante este período decide que el tratado no debe ratificarse, no obstante, puede ratificarse si un ministro hace una declaración ante el Parlamento indicando que el tratado debe ratificarse y explicando sus razones. Si la Cámara de los Comunes aprueba una resolución similar, un ministro puede hacer la misma declaración y la ratificación es posible después de 21 días de sesiones adicionales si los Comunes, no se deciden en contra de la ratificación. En teoría, este último proceso puede repetirse perpetuamente (Taheny, 2023).

Lo anterior ocurre así, ya que, en el RU, los ALC se ratifican de conformidad con la Ley de Gobernanza y Reforma Constitucional de 2010. Esto exige que el Gobierno presente ante el Parlamento todo aquel acuerdo comercial que desee ratificar, junto con un memorando explicativo. Durante los 21 días siguientes, la Cámara de los Comunes puede optar por votar sobre el acuerdo. Si decide votar y vota en contra del acuerdo, se activará otro período de sesión de 21 días. Si los Comunes continúan votando en contra del acuerdo, estos períodos de 21 días se acumulan indefinidamente y el Gobierno no puede ratificar el acuerdo. No hay precedentes que indiquen con qué rapidez el Gobierno abandonaría o renegociaría un acuerdo que enfrentaba una persistente oposición parlamentaria (Verity, 2023).

El sistema actual significa que el Parlamento británico tiene opciones limitadas para hacer cumplir cualquier demanda emanada de la sociedad civil o de los grupos de interés que pueda surgir con respecto al contenido de un ALC vinculados con los requisitos de control procesal que existen o serían deseables que se crearan. Si bien el Parlamento no tiene la prerrogativa de votar los pormenores de lo negociado en un ALC, como opción principal en caso de oponerse a un ALC, el Parlamento podría emitir un voto formal de censura al Gobierno que negoció el ALC, pero este escenario resulta extremo e improbable en circunstancias normales. En estos casos, se percibe el legado de haber hecho una delegación de autoridad para la FPC a una autoridad supranacional.

Sin embargo, la restricción de la influencia del Parlamento sobre estas formas indirectas de restricción introduce dos riesgos. La primera es que debilita el poder de negociación del Reino Unido en acuerdos comerciales. Las negociaciones se llevan a cabo en dos niveles: internacionalmente en la mesa de negociaciones y nacionalmente donde ambos negociadores necesitan obtener la aprobación de cualquier acuerdo. Los negociadores que están limitados en este nivel interno –por ejemplo, por legislaturas poderosas– tienen menos margen de maniobra en el nivel internacional. Esto limita su capacidad para hacer concesiones, lo que las convierte en una negociación más poderosa. Como se analizó ya, el complicado proceso de ratificación de la UE la convierte en un negociador poderoso (aunque lento), aunque en algunos casos puede verse tan limitado que no puede lograr que un acuerdo funcione en absoluto. La FPC actual del Reino Unido no confiere estos beneficios.

Esto ocurre así debido a que al Parlamento no se le otorgó un papel estatutario para establecer los objetivos de negociación de un acuerdo, recibir información, monitorear el progreso de las negociaciones, supervisar las reservas y examinar las enmiendas (a menos que estas últimas sean tan importantes que cumplan con la definición de un tratado sujeto a ratificación). Además, las disposiciones del CRAG entran en vigor sólo después de que las partes hayan firmado los tratados (lo que no permite una oportunidad real para que se realicen cambios²⁹) y el cronograma que prescribe es demasiado corto para permitir consultas o participación adecuada de los comités con las partes interesadas. Finalmente, CRAG no requiere un debate en ninguna circunstancia, lo que reduce la efectividad del poder del Parlamento para votar para retrasar la ratificación (y, de hecho, convierte la posibilidad de retrasar la ratificación perpetuamente en una cuestión de teoría).

Otro punto débil es que, con el tiempo, quedó claro que no siempre se cumplen los requisitos del CRAG. En particular, fueron completamente inaplicados por la legislación que implementó tanto el Acuerdo de Retirada como el Acuerdo de Comercio y Cooperación con la UE (posiblemente los dos acuerdos más importantes que el Reino Unido ha ratificado en los últimos años).³¹ El propio CRAG también prevé explícitamente la posibilidad de una El ministro de la Corona desaplica “excepcionalmente” el escrutinio de los tratados. En julio de 2022, la (entonces) secretaria de Estado de Asuntos Exteriores, Commonwealth y Desarrollo, Elizabeth Truss MP, empleó esta facultad en virtud del artículo 22 del CRAG 2010 para ratificar un tratado relativo a la adhesión de Suecia y Finlandia a la OTAN, sin los requisitos de que CRAG se haya cumplido.³² Esta disposición nunca se había utilizado anteriormente. La decisión de hacerlo se justificó por las “circunstancias de seguridad internacional sin precedentes” y el hecho de que había “un amplio apoyo de todos los partidos para que Suecia y Finlandia se unieran a la OTAN”.³³ Si bien cada uno de estos tres ejemplos podría justificarse teóricamente por motivos de falta de tiempo, también ponen de relieve la debilidad de las disposiciones. Los requisitos del CRAG pueden ignorarse incluso en el caso de decisiones trascendentales.

Tabla 5: *Características del parlamentarismo británico*

Variable	Modalidad	Descripción
Número de actores	Múltiple (reducido)	El PFC del Reino Unido involucra sólo al parlamento, y dentro de él, el órgano de decisión central es la Cámara de los Lores, hasta el momento no ha habido consultas a los grupos de la sociedad civil y empresariales.
Tipo de valores (payoffs) disponibles	Fijo	En la medida en que las decisiones no se abren al escrutinio de la sociedad civil, la posibilidad de crear la mayor cantidad de beneficios se complica.
Naturaleza del juego	Suma-cero	La ausencia de un debate público durante el proceso de FPC propicia que las empresas exportadoras, frecuentemente obtengan beneficios a costa de las empresas que producen para el mercado interno únicamente.
Alternativas disponibles en la decisión	Reducidas	Las NCIs ocurren a un solo nivel, el internacional por lo cual la política comercial del RU, ante la ausencia de una negociación interna, cuenta con pocas alternativas para discutirse.
Naturaleza de las estrategias	Distributivas	Las ganancias las obtienen únicamente aquellas empresas adecuadamente representadas por los legisladores Lores.
Motivación de los intereses	Predominan los intereses en conflicto	Presencia únicamente de intereses que se benefician de las NCIs y los ALCs
Costos de negociación	Bajos	Los costos de este procedimiento son bajos en la medida de que una sola cámara centraliza las decisiones y no se realizan negociaciones internas.
Resultados	Ineficientes políticamente	La FPC no se abre a la participación de la cámara d ellos comunes, en donde los legisladores son electoralmente responsables de sus decisiones. El RU como gobierno, no estaba acostumbrado a tomar sus propias decisiones sobre la FPC pues era delegada a la UE, está Pasando por un proceso de aprendizaje.
Tipo de reciprocidad entre los agentes	Específica	El RU espera reciprocidad específica (tit-for-tat) en las NCIs de parte de sus socios comerciales.

Discusión

A pesar de que el proceso para la FPC de la Unión Europea es muy reciente en su instrumentación, es el que más ALCs ha logrado negociar e instrumentar, y además aún hay otros en proceso de negociación y se caracterizan por contener cláusulas para su constante actualización como ocurre con el TLCUEM con México. Podemos afirmar que, pese a que se vaticina una complejidad mayor en este proceso de decisión en la medida en que el Parlamento Europeo pese más en las decisiones en un futuro cercano, este proceso ha dado más beneficios a la UE de lo que el proceso de la vía rápida-TPA ha permitido alcanzar a los Estados Unidos en la medida en que lleva años sin poder someterse una nueva autorización por parte del ejecutivo de ese país, y no existe prioridad en la actualidad para negociar más acuerdos, por el contrario, el presidente actual Donal Trump en enero del 2025 está dispuesto a comenzar una guerra comercial con sus más cercanos socios comerciales. La vía rápida-TPA es un proceso que ha dado buenos resultados, pero depende mucho de la doctrina económica de la cual parte el ejecutivo para poder entregar resultados o incluso, para echarse

a andar. En el caso británico, el elemento distintivo es que las autoridades nacionales tienen poca experiencia en el FPC debido a que esta fue una política pública delegada por completo a las instituciones europeas, así que prácticamente el RU está retomando los procesos previos a su ingreso a la UE, lo cual ocurrió en 1973, y si una característica tiene ese proceso es que prevaleció en momentos en los cuales las NCIs para crear ALCs no era una estrategia conocida en ese momento, así que debe reformar en el corto plazo el propio proceso de FFC, hay especialistas que sugieren que revise los procesos parlamentarios de Canadá, Australia y Nueva Zelanda, sus exdominios, que cuenta con un sistema parlamentario similar al británico, para poder colocar al día el suyo

Tabla 6: *Tres Mecanismos de Toma de Decisión usados para Formular la Política Comercial*

	Estados Unidos	Unión Europea	Reino Unido
Número de actores	Múltiple (amplio)	Múltiple (amplio)	Múltiple (reducido)
Tipo de valores (pay-offs) disponibles	Flexibles	Flexibles	Fijo
Naturaleza del juego	Suma positiva	Suma positiva	Suma-cero
Alternativas disponibles en la decisión	Múltiples	Múltiples	Reducidas
Naturaleza de las estrategias	Integrativas	Integrativas	Distributivas
Motivación de los intereses	Mixta (Intereses en común y en conflicto)	Mixta (Intereses en común y en conflicto)	Predominan los intereses en conflicto
Costos de negociación	Altos	Altos	Bajos
Resultados	Mixtos	Mixtos	Ineficientes políticamente
Tipo de reciprocidad entre los agentes	Difusa y específica	Difusa y Específica	Específica

Número de actores: Como se apreció, en la UE se involucran más participantes en la FPC, seguido de los EU en donde no sólo participan los funcionarios y legisladores, sino también los representantes de las grandes empresas, y el caso con menos participantes es el británico en donde en la aprobación de los ALCs sólo interviene la Cámara de los Lores.

Tipo de valores. La FPC de los EU y de la UE se caracterizan por guiarse a través de valores flexibles y éstos se materializan en los acuerdos paralelos negociados con sus socios comerciales además de los puramente comerciales, para el caso británico los valores suelen ser fijos, dada la escasa inclinación del RU para negociar acuerdos paralelos con beneficios compensatorios para las coaliciones perdedoras tanto internas como internacionales.

Naturaleza del juego. Para los casos de EU y la UE, la FPC suele asumir una naturaleza de juego suma-positiva buscando que los actores internos obtengan beneficios compensatorios, cláusulas de escape, periodos de transición en los procesos negociados de liberalización comercial. En el caso británico, debido

al monopolio de la Cámara de los Lores en la FPC, no hay una preocupación por generar ganancias para los actores perdedores.

Alternativas disponibles. Los PFC de la UE y los EU se han caracterizado históricamente por generar múltiples alternativas para elegir entre ellas, debido a que son procesos democráticos en donde los actores públicos y privados vierten propuestas distintas, el PFC de los EU es todavía más abierto que el europeo, en el caso británico, su PFC recién comienza a definirse y debido a que permite sólo la participación de limitados actores, se identifica más como uno en donde las alternativas disponibles son limitadas.

Naturaleza de las estrategias. Los PFC de EU y de la UE por ser democráticos permiten que los actores apliquen estrategias integrativas en las cuales los participantes generen propuestas para beneficio colectivo, aunque no sea siempre el caso, en el caso del RU la limitada participación de la cámara de los lores, la cual se caracteriza por que sus miembros no son elegidos por la vía electoral, sino que son designados por la Corona, no se perciben elementos de generación de valor, al contrario, por ser un proceso elitista se percibe como distributivo.

Motivaciones. En los casos de EU y la UE existen en los PFC motivaciones mixtas de intereses en común e intereses en conflicto que deben ser superados por vía de la decisión colectiva. En el caso británico no hay mecanismos establecidos para que los intereses se representen de forma democrática, por lo que se esperaría que los resultados finales del PFC genere conflictos predominantemente.

Costos de negociación. En los PFC de EU y la UE la toma de decisiones suele generar costos altos debido a que se deben seguir consultas y protocolos que involucran a varios participantes y a las instituciones, así como sesiones múltiples plenarias y de comités. En el RU los costos son bajos pues sólo se involucra a los miembros de la Cámara de los Comunes.

Resultados. El PFC en el papel debería generar resultados ineficientes que sólo dejan satisfechos a los miembros de una élite, y de hecho, como se aprecia en el listado de acuerdos comerciales firmados, sólo se han negociado 2 ALCs hasta el momento. Para el caso de EU resulta notorio que ahora que las FPC se han centralizado en la figura del presidente Trump y que se ha renunciado a los procedimientos de la vía rápida-TPA, el descontento de los grupos económicos se ha incrementado y no existen propuestas para continuar negociando ALCs adicionales.

Tipo de reciprocidad. Por último, como se ha demostrado en el contenido o capitulado de los ALCs negociados por los EU y la UE, estos han sido documentos muy complejos en donde se busca que los socios comerciales involucrados obtengan beneficios que por su cantidad, pueden llegar a ser un tanto difusos, ejemplificados en los períodos de transición, las cláusulas de escape en las complejas reglas de origen, salvaguardias y otros compromisos firmados. Los ALCs negociados por el RU se basan, debido a la centralización en la toma de decisiones en compromisos sobre todo recíprocos, cuyos beneficios se puedan medir o cuantificar para comprobar la reciprocidad aplicada a las NCIs.

Referencias

- Altbach, Eric. (1997) "US Foreign Economy Policy. Who is in Charge? JEI Report, no. 40, 24 octubre, <http://www.jei.org/Archive/JEIR97/9740f.html#development>
- Arrow, Kenneth. (1991) "Valores Individuales y Valores Sociales" en Joseph Colomer, *Lecturas de Teoría Política Positiva*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, España, pp. 491-513.
- Ayala Espino, José, (2000) *Mercado, Elección Social e Instituciones. Una Revisión de las Teorías Modernas del Estado*, Editorial Miguel Angel Porrúa-Facultad de Economía de la UNAM, segunda edición, julio, pp. 50-52.
- Barrie Robert W. (1987), *Congress and the Executive: The Making of the United States Foreign Trade Policy, 1789-1968*, Garland Publishing Inc. Nueva York EU, pp. 64-70.
- Delgadillo, D. S., & Salinas, J. C. (2021). En búsqueda de un equilibrio elusivo: un análisis comparativo de la elección social y la elección pública. *Espiral*, 28(82), pp. 41-74. <https://doi.org/10.32870/EEES.V28I82.7217>
- Eckes, Alfred E. Jr. (1999) "U.S. Trade History", en William A. Lovett, et. al. *U.S. Trade Policy. History, Theory and the WTO*, editorial E.M. Sharpe, Armonk New York, pp. 61-62.
- Gstohl, S., & de Bievre, D. (2017). *The trade policy of the European union* (1st ed.). Red Globe Press. I. M. Destler, *American Trade Politics. Third Edition*. Institute for International Economics, 1995.
- Hiscox, Michael J. (1999) "The Magic Bullet? The RTAA, Institutional Reform, and Trade Liberalization". En *International Organization*, vol. 53, no. 4 otoño.
- Hobolt, S. B. (2016). The Brexit vote: a divided nation, a divided continent. *Journal Of European Public Policy*, 23(9), 1259-1277. <https://doi.org/10.1080/13501763.2016.1225785>
- Hopmann, Terrence, (1998). *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*, University of South Carolina Press, EU, 1998.
- Keohane, Robert O (1993). *Instituciones Internacionales y Poder Estatal*, grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina.
- Massó, Jordi. (1996) "La Teoría de la Elección Social: Métodos de Notación No Manipulables", Departamento de Economía e Historia Económica y CODE, Universitat Autònoma de Barcelona. <http://hotelling.uab.es/~JMasso/SBOLETIN.PDF>
- Mattoo, A., Rocha, N., y Ruta, M. (2020). *The evolution of deep trade agreements*. The World Bank, <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9283>
- Meunier, Sophie. (2021). *Trading voices: The European union in international commercial negotiations*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv18gfzhh>
- Meunier, S., y Nicolaïdis, K. (2006). The European Union as a conflicted trade power. *Journal Of European Public Policy*, 13(6), 906-925. <https://doi.org/10.1080/13501760600838623>
- Morris, Henry. (2024) *Where do the UK's trade negotiations stand now?*, Deloitte. <https://taxscape.deloitte.com/article/where-do-the-uk-s-trade-negotiations-stand-now-.aspx>
- Moseley, T. (2017). *Theresa May on Brexit: Then and now*. BBC News. <https://www.bbc.com/news/uk-politics-38653681>
- North, Douglas. (1995). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Odell, John (2000) *Negotiating the World Economy*, Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, EU, 2000.
- Sen, A. (1977). Social choice theory: A re-examination. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 45(1), 53. <https://doi.org/10.2307/1913287>
- Schnietz, Karen E. (2000). "The Institutional Foundation of the U.S. Trade Policy: Revisiting Explanations for the 1934 Reciprocal Trade Agreements Act". *Journal of Policy History*, vol 12, no. 4.
- Siles-Brugge, G. (2014). *Constructing European union trade policy: A global idea of Europe* (2014th ed.). Palgrave Macmillan.
- Taheny, Sean (2023) *New UK trade agreements – an introduction*. SPICe Spotlight | Solas Air SPICe. <https://spice-spotlight.scot/2023/02/02/new-uk-trade-agreements-an-introduction/>

- Thomas. (2024). *Beyond GDP per Capita: Comparing the US, UK, and EU economic and social systems*. NordicHQ. <https://www.nordichq.com/beyond-gdp-per-capita-comparing-the-us-uk-and-eu-economic-and-social-systems/>
- Towfigh, Emanuel V. y Petersen, Niels P (2017), Public and social choice theory, en Towfigh, E. V., & Petersen, N. *Economic methods for lawyers*. Edward Elgar Publishing.
- Verity, Leo (2023). *UK trade policy - why good scrutiny matters*. Trade Justice Movement; <https://www.tjm.org.uk/resources/briefings/uk-trade-policy-why-good-scrutiny-matters>
- Zartman, William (1977). "Negotiation as a Joint Decision-Making Process", en *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 21 No. 4. December 1977 Sage Publications, pp. 16-21.
- Woolcock, Stephen (2007). *European union policy towards Free Trade agreements*. Econstor. Eu. Consultado el 24 de febrero, 2025, en <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/174818/1/ecipe-wp-2007-03.pdf>
- Woolcock, S. (2011). EU trade policy and the treaty of Lisbon. In *The European Union in International Fora* (pp. 85–98). Nomos.