

# Negociaciones comerciales en el marco de la OMC

## *Trade negotiations within the WTO*

MARGARITA BILLÓN\*



### PALABRAS CLAVE

**Comercio internacional; Simulación; Negociaciones internacionales; OMC; Economía mundial.**

**RESUMEN** Este artículo describe una experiencia docente de simulación de negociaciones en el marco de la Conferencia Ministerial de Bali de la Organización Mundial del Comercio de 2013. Los estudiantes en grupos adoptan el rol de las distintas delegaciones de países que deben llegar a acuerdos en aspectos relacionados con comercio agrario, acceso a mercados y relaciones entre comercio y desarrollo.

### KEYWORDS

**International trade; Simulation; International negotiations; WTO; World economy.**

**ABSTRACT** The paper describes a teaching experience of simulation of trade negotiations within the framework of the Ministerial Conference of the World Trade Organization held in Bali in 2013. The students simulate different country delegations. They must reach agreements on agricultural trade, market access and trade and development issues.

### MOTS CLÉS

**Commerce international; Simulation; Négociations internationales; OMC; Économie mondiale.**

**RÉSUMÉ** Cet article décrit une expérience d'enseignement qui consiste en une simulation de négociations dans le cadre de la Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce de 2013, à Bali. Les élèves prennent le rôle des différents négociateurs au sein des délégations qui doivent parvenir à des accords sur le commerce des produits agricoles, l'accès aux marchés et les relations entre le commerce et le développement.

---

\* **Margarita Billón** es profesora titular de Economía Aplicada en el departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la UAM, donde imparte las asignaturas de Estructura Económica Mundial y Técnicas de Comercio Exterior.

## Introducción

**E**n el marco de la agenda de Naciones Unidas para el desarrollo, el comercio internacional se concibe como uno de los principales catalizadores para la consecución de objetivos tales como la reducción de la pobreza, la seguridad alimentaria y el acceso a servicios básicos (UNCTAD, 2013). La creciente, aunque desigual, participación de muchos países en desarrollo en el comercio internacional, el resurgimiento de nuevas medidas proteccionistas desde la crisis de 2008, la fragmentación de los procesos de producción, el papel de las cadenas globales de valor o la proliferación de múltiples acuerdos regionales y de integración, son algunos de los elementos que configuran el contexto en el que se desarrollan las negociaciones de comercio en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la actualidad.

La OMC —y anteriormente su antecesor, el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)— han jugado un papel clave en promover la multilateralidad de los procesos de negociación para la liberalización del comercio. Comprender su funcionamiento, el proceso negociador y las distintas posiciones de los países, así como su relación con el desarrollo económico resulta de capital importancia para entender uno de los principales pilares de la economía mundial.

El presente artículo tiene por objetivo exponer la experiencia de simulación realizada con estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid de las negociaciones internacionales de comercio llevadas a cabo en el seno de la OMC. En el marco de la Ronda de Doha se simulan las negociaciones de la novena Conferencia Interministerial celebrada en Bali en diciembre de 2013 que dio lugar al denominado “Paquete Bali”.

El método de la simulación en la enseñanza en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales ha sido utilizado en distintos tipos de materias, si bien buena parte de las experiencias se han desarrollado para facilitar el aprendizaje de conceptos teóricos de micro y macroeconomía. Rodgers (1996) lo emplea para enseñar a los estudiantes cómo resolver problemas de desarrollo económico; Porter *et al.* (2006) lo utilizan para representar el rol de consumidores y productores en una economía simulada; Surdam (2009) lo emplea en el ámbito de la economía del deporte; Gold y Gold (2010) lo aplican para el aprendizaje de conceptos básicos de microeconomía, promoviendo que los estudiantes compitan en diferentes estructuras de mercado tomando decisiones para obtener beneficios. En el área del comercio internacional la simulación se ha aplicado para facilitar la comprensión de la teoría del comercio en el marco de las negociaciones del GATT (Lowry, 1999) y en asignaturas de macroeconomía en las que se negocia la imposición de aranceles, para favorecer el aprendizaje de las consecuencias de esta medida sobre el nivel de precios mundiales (Winchester, 2006). Todos estos autores de una u otra forma destacan que la simulación estimula el interés y la participación de los estudiantes, favorece el aprendizaje de nuevos y

complejos conceptos con un enfoque más aplicado y cercano a la realidad así como el aprendizaje profundo y estratégico (Carman, 2013).

La práctica docente que se describe en este artículo es el resultado de diversas experiencias desarrolladas a lo largo de varios cursos académicos en los que también se aplicó la simulación a las negociaciones en distintos eventos internacionales (Barea y Billón, 2001). Los cambios habidos en la economía y comercio mundiales, las modificaciones en los planes de estudio así como la aplicación de nuevas metodologías docentes derivadas del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) (Billón y Jano, 2008) han hecho necesaria una reformulación de la metodología para adaptarla al nuevo contexto.

El siguiente epígrafe contiene el ámbito en el que se desarrolla la experiencia y los objetivos perseguidos. En el epígrafe “Organización y metodología” se expone cómo se organiza el evento, la metodología aplicada y los temas objeto de negociación. El último apartado se dedica a las conclusiones y reflexiones finales.

## Contexto y objetivos

La asignatura en la que se ha desarrollado la simulación es Estructura Económica Mundial y de España impartida en segundo curso del grado de Dirección y Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid. La experiencia que se describe se refiere a la parte del curso dedicada a la *Economía mundial y niveles de desarrollo*. En ella se ofrece una visión general de la economía mundial desde una perspectiva estructural o sistémica poniendo especial énfasis en las diferencias entre niveles de desarrollo así como en las relaciones económicas internacionales. Se otorga especial importancia a las interrelaciones entre los distintos elementos que componen la realidad económica considerando de manera específica el contexto institucional y el sistema económico en el que transcurren los hechos económicos.

La simulación se realiza al final del curso. En el momento de iniciar la actividad los estudiantes han recibido formación en conceptos básicos de comercio internacional, patrones de comercio (productos, países, comercio intra e inter-regional), políticas comerciales y estrategias de inserción de los países en la economía mundial (a través del comercio, cadenas de producción globales, inversiones y flujos de capital), conceptos básicos de la OMC, así como formación en torno a las principales características de la estructura económica por grandes áreas económicas.

Entre los objetivos que se plantean con la actividad de la simulación cabe distinguir aquellos referidos a la adquisición de conocimientos, de aquellos orientados al desarrollo de competencias y habilidades. Respecto a los primeros, se establecen como principales objetivos de aprendizaje los siguientes:

- 】 Comprender el esquema básico de funcionamiento de las negociaciones comerciales en el seno de la OMC.
- 】 Conocer las distintas posiciones de los países en el seno de dichas negociaciones.
- 】 Profundizar en el conocimiento de los temas seleccionados para la negociación.
- 】 Aplicar los contenidos recibidos en materia de comercio internacional y relacionarlos con el resto del programa, especialmente los referidos a desarrollo económico.
- 】 Desde el punto de vista del aprendizaje se persigue fomentar un estilo de aprendizaje significativo, profundo y estratégico que favorezca la integración personal de los conocimientos así como la interrelación entre los diversos conocimientos previamente estudiados (Beltrán y Genovard, 1999). Igualmente se busca fomentar el aprendizaje colaborativo y la participación activa de los estudiantes, desarrollando un espíritu crítico de lo aprendido y del propio proceso de aprendizaje.

La actividad de la simulación pretende potenciar el trabajo en equipo, la exposición oral y escrita, la capacidad para sintetizar ideas, para la argumentación; la capacidad de búsqueda de información relevante y el análisis crítico de la misma; manejo de fuentes y documentos oficiales. Se pone especial énfasis en favorecer las habilidades para la negociación, discusión y reflexión así como para la tolerancia con las posiciones distintas a las que uno defiende. Este aspecto reviste gran importancia ya que se pretende fomentar en los participantes un espíritu crítico de los propios planteamientos. Con este objetivo, en la fase preliminar del método se solicita a los estudiantes que, siempre que sea posible, elijan participar en grupos cuyas posiciones se alejen de las que ellos de manera espontánea defenderían, en función de lo que ya conocen de cada tema y país.

## Organización y metodología

En este apartado se presentarán las etapas de la simulación y los temas que se utilizan en esta actividad.

### Etapas de la simulación

1. Presentación de la metodología por parte del profesor y antiguos alumnos participantes en simulaciones anteriores.
2. Formación de delegaciones: el número máximo de participantes puede variar aunque suele oscilar entre los 40-45 estudiantes. En el caso de la experiencia que se describe, dada la naturaleza de los temas a tratar los grupos de países representados, formados por 6 estudiantes son: Unión Europea (UE), Estados Unidos, G-20<sup>1</sup>, Países en

---

<sup>1</sup> Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Zimbabue

desarrollo, Grupo de Secretaría General de la OMC y otros. Dentro de cada grupo los estudiantes tienen libertad para defender los intereses específicos de países concretos.

El grupo encargado de representar la posición de los países en desarrollo distintos del G-20<sup>2</sup> incluye a su vez subgrupos según los temas a negociar, tales como el G-33<sup>3</sup> o Países menos desarrollados<sup>4</sup>. El grupo de Secretaría General representa la Secretaría General de la OMC, que incluye a su director general. Con independencia de que cada grupo pueda elaborar sus propias propuestas, el grupo de Secretaría General coordina las propuestas para la reunión final. Este proceder supone una simplificación de la realidad puesto que por razones de tiempo y de operativa no es posible reproducir las negociaciones en el seno de los distintos comités de la OMC. Se simplifica por lo tanto el procedimiento concentrando en la Secretaría General la labor de coordinación de propuestas y elaboración de la propuesta final.

Por último, a efectos de hacer posible que todos los estudiantes puedan intervenir, el grupo denominado “Otros” participa a modo de representación de la sociedad civil. Se trata de estudiantes que no participan como tal el proceso de negociación ni representan a ningún país, pero que están encargados de realizar preguntas en la sesión de la Conferencia Interministerial al resto de grupos. Su intervención se realiza una vez se ha llevado a cabo el grueso del debate entre los grupos principales.

3. Entrega de dossier informativo: en la página de docencia de la asignatura se incluye un dossier con información sobre la metodología de la simulación, el protocolo de evaluación así como todo tipo de materiales para la consulta y elaboración de las propuestas, entre ellos, la página web de la OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)) que ofrece abundantes recursos de todo tipo para preparar las posiciones de cada uno de los grupos de países. Se incluyen también recursos sobre negociación internacional y trabajo en equipo.

4. Trabajo en grupos para la preparación del borrador de la propuesta: una vez que los estudiantes han constituido los grupos de trabajo, se llevan a cabo reuniones de coordinación con un ponente de cada grupo (representantes de las delegaciones) que asisten de forma rotativa según los temas a tratar. Este tipo de reuniones permite

<sup>2</sup> El G20 está compuesto por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, Corea del Sur, México, Rusia, Arabia Saudí, Sudáfrica, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y la Unión Europea.

<sup>3</sup> Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benín, Bolivia, Botsuana, Côte d'Ivoire, China, Congo, Cuba, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenia, Corea del Sur, Madagascar, Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, pero, Filipinas, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trinidad and Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, Bolivia, Zambia, Zimbabue.

<sup>4</sup> Angola, Bangladesh, Benín, Burkina Faso, Burundi, Camboya, República Centroafricana, Chad, Congo, Djibouti, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, República democrática de Laos, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Islas Salomón, Tanzania, Togo, Uganda, Vanuatu, Yemen, Zambia.

que los grupos entren en contacto con las posiciones del resto y se pongan en común dudas y problemas en la búsqueda de información que suelen ser comunes a todos ellos. Junto con las reuniones de coordinación, el profesor se reúne con cada grupo para tratar su posición en la negociación para cada uno de los temas. Con antelación a cada tutoría los estudiantes reciben el orden del día de la reunión con tareas que deben traer realizadas de cara a aprovechar al máximo las reuniones, así como la duración aproximada de la reunión. Este tipo de indicaciones contribuye a que los estudiantes sean conscientes de la importancia de sintetizar ideas y de preparar convenientemente los contenidos de las reuniones.

Las tutorías juegan un papel fundamental en este tipo de actividades puesto que buena parte del aprendizaje es autónomo. El profesor realiza una labor de orientación, resolviendo dudas, seleccionando la información más relevante, detectando lagunas en la preparación de los temas, etc. Las tutorías ofrecen además información para la evaluación continua ya que la actividad de los estudiantes en ellas se califica tanto a nivel grupal como individual.

5. Reuniones informales y discusiones entre delegaciones: este tipo de reuniones reviste gran importancia puesto que las decisiones en el marco de la OMC deben ser adoptadas por todos los miembros y por consenso ya que, aunque la votación pueda existir en determinadas condiciones, no es lo deseable. Las reuniones en pequeños grupos de países y la existencia de posibles coaliciones favorecen la aproximación de posiciones y la negociación. Las negociaciones se realizan entre países, en concreto entre delegaciones de países, lo que supone que todos juegan un rol similar. Se dejan de lado otros grupos de interés que podrían condicionar la negociación, tales como las relaciones con el entorno empresarial o las organizaciones no gubernamentales (ONG). Sin embargo, dado que los intereses de los distintos países pueden ser diferentes, se trata de hacer coincidir en las primeras reuniones a los grupos que comparten planteamientos más próximos para ir reuniendo con posterioridad a los grupos más alejados en sus posicionamientos.

Los grupos de estudiantes se relacionan entre ellos de dos formas: haciendo uso de las herramientas que la plataforma docente les permite crear (foros, fundamentalmente) y a través de las reuniones presenciales. En ambos casos el profesor puede orientar la discusión/negociación si así lo considera oportuno.

6. Revisión y envío de propuestas finales: los grupos elaboran y entregan un informe que contiene los apartados fundamentales en los que basarán su intervención en la Conferencia Ministerial. Cada delegación recibe un dossier con los informes del resto de los grupos de cara a conocer las posiciones finales de cada uno de ellos.

7. Sesión final de negociación: el desarrollo de la sesión lo dirige un grupo de estudiantes que asume la Secretaría General de la OMC. Este grupo actúa de moderador y organiza las intervenciones y el orden de los temas. Los estudiantes a lo largo del curso han tenido acceso a los videos de la OMC por lo que sus intervenciones pueden aproximarse a la realidad. Se asigna un tiempo para que cada delegación pueda hacer una

presentación de su posición general en el tema que corresponda. Posteriormente se inicia el debate respetando los turnos de palabra asignados por la secretaria. El trabajo previo facilita que se llegue a acuerdos aproximados que servirán para que las delegaciones, más que negociar en sí, presenten sus posiciones, pues en las reuniones informales ya se habrán debatido en muchos casos las propuestas. Cuando el profesor considera que los temas han sido suficientemente tratados se sugiere al grupo de Secretaría pasar al siguiente bloque. El profesor apoya al grupo de Secretaría en caso de que fuera necesario reorientar las discusiones, organizar los turnos de palabra, asignar tiempos para el descanso, etc. Sin embargo, el profesor no interviene en la simulación.

8. Elaboración del informe final: cada grupo prepara un breve informe que resume su posición y que envía al grupo de Secretaría General, que elabora un informe final que recoge o bien una declaración, o bien las principales conclusiones de lo acordado, según los temas. El profesor asiste a los estudiantes en la redacción y revisa el documento final. Estos documentos están a disposición de los estudiantes en la plataforma docente y se comentan en la siguiente sesión de clase que también se dedica a la evaluación de la experiencia.

### Temas a negociar

Los temas a negociar se centran en el denominado “Paquete Bali”, que giró en torno a tres aspectos de especial interés para los países en desarrollo: agricultura, acceso a mercados y comercio y desarrollo.

*Agricultura.* El objetivo general en este capítulo es la reducción de aranceles y otras barreras no arancelarias, los subsidios a la exportación y las ayudas internas, en un contexto en el que se aboga por garantizar que la regulación del comercio contribuya a la seguridad alimentaria. Si bien el arancel medio de los países avanzados en la actualidad no supera el 5% la protección no arancelaria en forma de normativas de todo tipo (tales como regulaciones sanitarias o fitosanitarias, de calidad o incluso el denominado proteccionismo verde, que hace alusión a las barreras al comercio por razones medioambientales), supone en la práctica una protección que puede llegar hasta el 30% (UNCTAD, 2013) y que afecta especialmente a los países en desarrollo.

En el ámbito de la simulación, las delegaciones están llamadas a llegar a un acuerdo en materia de:

- 】 Reducción de subsidios a la exportación.
- 】 Reducción de barreras no arancelarias.
- 】 Seguridad alimentaria y subsidios a la agricultura.

*Acceso a los mercados.* La reducción de barreras tanto arancelarias como no arancelarias de productos reviste especial importancia para los países en desarrollo que de manera creciente van diversificando su base exportadora en un contexto de aumento de las exportaciones, tanto hacia países desarrollados como en la participación en el

comercio Sur-Sur. Más del 90% del comercio afecta a productos manufactureros y está regulado por el acuerdo denominado NAMA (Negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas) que incluye a: hidrocarburos, productos mineros, productos de la pesca y productos forestales. En este tema se discuten reducción de aranceles, techos y crestas arancelarias siguiendo el nuevo enfoque *formula approach* por el que, en vez de hacer depender la reducción de los aranceles de las negociaciones se ha establecido una fórmula cuya aplicación resulta considerablemente más flexible para los países en desarrollo (véase [www.wto.org](http://www.wto.org)).

*Comercio y desarrollo.* Desde el punto de vista de la asignatura, este tema reviste especial importancia puesto que permite a los estudiantes profundizar en los aspectos diferenciales entre el mundo desarrollado y en desarrollo. Las propuestas en este ámbito realizadas por el denominado Grupo Africano permitieron en el marco de la Conferencia de Bali que fueran aprobadas políticas de apoyo orientadas al desarrollo y reducción de la pobreza siempre que no distorsionaran el comercio. En este caso los grupos debaten en torno al llamado *monitoring mechanism* con el fin de analizar y revisar el trato especial y diferencial de los países en desarrollo contenido en los distintos acuerdos multilaterales de la OMC. Este apartado incluye también negociaciones sobre reglas de origen preferenciales y el trato preferencial en la provisión de servicios para los países más pobres.

## Conclusiones

La evaluación del aprendizaje en términos de conocimientos por parte del profesor está basada en los documentos escritos entregados, participación en tutorías presenciales y registro de la participación en foros, documentación consultada, participación en la sesión final de negociación. Se valora que las propuestas y las intervenciones reflejen las posiciones reales defendidas en las negociaciones por cada país o grupo de países. En ocasiones se ha podido efectuar grabaciones en vídeo que han permitido con posterioridad una evaluación de cada intervención específica.

La valoración de las competencias adquiridas se va registrando igualmente a través del seguimiento de tutorías, foros, participación final y documentos elaborados. La valoración del aprendizaje por parte de los estudiantes se realiza a través de encuestas. Los resultados indican que el método favorece un aprendizaje profundo, autónomo y estratégico y facilita que se interrelacionen los contenidos de comercio con otros temas de la economía mundial. Ofrece al estudiante la posibilidad de acercarse al mundo real y desarrollar competencias que con métodos tradicionales no se pueden desarrollar. En este sentido nos gustaría destacar la capacidad que los estudiantes adquieren para cooperar, para la escucha activa y muy especialmente la mayor tolerancia que van mostrando hacia posicionamientos distintos de los suyos propios. Uno de los mayores logros se pone de manifiesto cuando se evalúa el cambio de posicionamiento habido desde el inicio de la experiencia hasta su finalización. Un número considerable de estudiantes afirma tener posicionamientos menos radicales

sobre las cuestiones a debatir, valorando las distintas perspectivas desde las que puede interpretarse un mismo fenómeno. El planteamiento de que todos deben ganar con la negociación, les ayuda a abrirse a perspectivas que antes de la experiencia descartaban. Consideramos que esta metodología aplicada a este ámbito contribuye a fomentar la cooperación entre los estudiantes y a mejorar su conocimiento sobre la economía mundial y los problemas de comercio asociados al desarrollo.

Como principales limitaciones habría que destacar que si bien los distintos grupos adquieren un conocimiento más profundo de las posiciones de los países que defienden, el conocimiento sobre el resto de los grupos es menor. Otra limitación adicional es la enorme dedicación de tiempo y esfuerzo que exige a estudiantes y profesor y el hecho de que no siempre es posible, por falta de tiempo, que el estudiante pueda poner de manifiesto todo lo aprendido. A ello se une que la evaluación del aprendizaje resulta más difícil en comparación con métodos tradicionales.

### Bibliografía

- BAREA, M. y BILLÓN, M. (2001): "Simulación de negociaciones en un foro económico internacional", *Boletín de la Red Estatal de Docencia Universitaria*, nº 1, pp. 19-28.
- BELTRAN, J.; GENOVAR, C. (eds.) (1999): *Psicología de la instrucción. Variables y procesos básicos*, Síntesis, Madrid.
- BILLÓN, M. y JANO, M. (2008): *Prácticas docentes en el marco del Espacio Europeo de Educación Superior*, Decanato de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid.
- CARMAN, M. (2013): "The Power of Simulation-Based Learning", *Training & Development*, nº 40.4, agosto, pp. 18-20.
- GOLD, H. y GOLD, S. (2010): "Beat the Market: An Interactive Microeconomics Simulation", *The Journal of Economic Education*, nº 4, p. 216.
- LOWRY, P. (1999): "Model GATT: A role-Playing Simulation Course", *The Journal of Economic Education*, nº 30, pp. 119-226.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: [www.wto.org](http://www.wto.org)
- PORTER, T. et al. (2006): "MarketSim: A Simulated Economy for Microeconomics", *The Journal of Economic Education*, vol. 37, nº 4, p. 483.
- RODGERS, Y. (1996): "A role-Playing Exercise for Development and International Economics Courses", *The Journal of Economic Education*, nº 25, pp. 217-223.
- SURDAM, D. (2009): "A Sports Franchise Simulation Game", *The Journal of Economic Education*, 40 (2), pp. 138-149.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) (2013): "Evolución del Sistema internacional de comercio y sus tendencias desde una perspectiva de desarrollo", *Junta de Comercio y Desarrollo*, 60º periodo de sesiones, TD/B/60/2, Ginebra.
- WINCHESTER, N. (2006): "A classroom tariff-setting game", *The journal of economic education*, 37 (4), pp. 431-441.