

Alcances del tratado de libre comercio entre Colombia y Corea del Sur, desde el Análisis Crítico del Discurso (ACD)

Cristian A. Yepes Lugo
Robert Ojeda Pérez
Ofelia Castro Castell

Autores

Cristian A. Yepes Lugo

Doctorando en Industria y Organizaciones, magíster en Relaciones y Negocios Internacionales, administrador Público, ESAP. licenciado en Filología e Idiomas, Docente, Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia.
Contacto: cyepes@unisalle.edu.co, dirección de correspondencia: Calle 75A núm. 77b-85.

Robert Ojeda Pérez

Candidato a doctor en Educación y Sociedad, magíster en Historia, Historiador. Docente, Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia.
Contacto: rojeda@unisalle.edu.co, dirección de correspondencia: Calle 168 núm. 9-11, int. 10, casa 3.

Ofelia Castro Castell

Magíster en Gestión de Réactualisation, abogada, Docente, Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia.
Contacto: ofcastro@unisalle.edu.co. Dirección de correspondencia: Carrera 8 núm. 56-58.

Palabras clave

Acuerdos comerciales, TLC, instituciones, gestión organizacional, ACD.

Keywords

Trade agreements, FTAs, institutions, organizational management, ACD

JEL: F15, F53, F55

Fecha de recepción: 21-12-15

Fecha de aprobación: 23-03-16

Cómo citar este artículo

Yepes Lugo, C., Ojeda Pérez, R., & Castro Castell, O. (2016). Alcances del tratado de libre comercio colombia-corea del sur desde el análisis crítico del discurso (ACD). *Administración y Desarrollo*, 46(1), 9-22. Recuperado de <http://esapvirtual.esap.edu.co/ojs/index.php/admindesarro/article/view/17>

Resumen

En este artículo se discuten los contenidos del texto del tratado de libre comercio entre Colombia y Corea del Sur, a través del Análisis Crítico del Discurso (ACD), el cual permite identificar relaciones de poder en dicho texto. De la misma manera, se analizan las particularidades de los diferentes tratados de libre comercio desde el punto de vista lingüístico y teniendo en cuenta diferentes variables, como acceso de mercancías al mercado, procedimiento aduanero, defensa comercial, contratación pública, derechos de propiedad intelectual, asuntos laborales y medio ambiente.

Los resultados están relacionados con un proceso de análisis del contenido discursivo de los wtratados de libre comercio en tres niveles: gramática del texto, pragmática del discurso y nivel psicosocial, para entender el papel que desempeña el discurso en la interpretación y la reproducción de la dominación social.

The range of the free trade agreement between Colombia and South Korea from a critical discourse analysis perspective

Abstract

In this article the contents of the Free Trade Agreement between Colombia and South Korea are discussed, based on a critic discourse analysis, which allows identifying the relationships of power. Additionally, some other particular features of different free trade agreements are analyzed from a linguistic perspective; bearing in mind different variables such as, goods access to the market, customs procedure, trade defense, public procurement, intellectual property rights, labor issues and environment.

The results are displayed based on a content discursive analysis process of free trade agreements in three different levels: text grammar, pragmatics and psychosocial perspective, to understand the discourse's role in the interpretation and reproduction of the social domination.

Alcances do Tratado de Livre Comércio entre Colômbia e Coreia do Sul, desde a Análise Crítica do Discurso

Resumo

Neste artigo são discutidos os conteúdos do texto de Tratado de Livre Comércio firmado entre Colômbia e Coreia do Sul, através da Análise Crítica do Discurso, que permite identificar relações de poder neste documento. Da mesma maneira, são analisadas as particularidades dos diferentes tratados de livre comércio desde o ponto de vista lingüístico e tendo em conta diferentes variáveis, como o acesso de mercadorias ao mercado, procedimentos alfandegários, protecionismo comercial, contratação pública, direitos de propriedade intelectual, temas laborais e meio-ambiente. Os resultados estão relacionados a um processo de análise do conteúdo discursivo dos tratados de livre comércio em três níveis: gramática do texto, pragmática do discurso e nível psicossocial, para entender que papel o discurso desempenha na interpretação e na reprodução da dominação social.

La portée de l'accord de libre-échange entre la Colombie y la Corée du Sud depuis le point de vue de l'analyse critique du discours

Résumé

Cet article explore le contenu du texte de l'accord de libre-échange entre la Colombie et la Corée du Sud à travers l'analyse critique du discours qui permet l'identification des relations de pouvoir dans le texte. De même, les caractéristiques de plusieurs accords de libre-échange sont analysées du point de vue linguistique et tenant en compte des différentes variables, telles que l'accès des produits au marché, les procédures douanières, la défense commerciale, la commande publique, les droits de propriété intellectuelle, les questions relatives au travail et l'environnement.

Les résultats sont liés à un processus d'analyse du contenu discursif des accords de libre-échange sur trois niveaux : la structure grammaticale du texte, la pragmatique du discours et le niveau psychosocial. Ces niveaux nous permettent de comprendre le rôle du discours dans l'interprétation et la reproduction de la domination sociale.

Palavras-chave

Acordos comerciais, TLC, instituições, gestão organizacional, ACD.

Mots-clés

Accords commerciaux, accords de libre-échange, institutions, gestion organisationnelle, analyse critique du discours.

Introducción

Los tratados de libre comercio (TLC) son acuerdos realizados a lo largo de la historia moderna. Uno de los tratados más importantes en el mundo político y comercial es el realizado por Francia e Inglaterra en el marco del fin de la guerra de los 100 años, en el siglo XVIII (1786), como estrategia para lograr la estabilidad regional (Braudel, 1993; Giraldo Isaza, 2006).

Los TLC en el siglo XX tienen el interés de celebrar acuerdos bilaterales entre dos o más naciones. EE. UU. ha sido uno de los países que más ha impulsado este tipo de tratados, con miras a la estabilidad política y comercial de América en la posguerra y a la apuesta por el neoli-

beralismo. Uno de sus primeros tratados fue el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte) en 1994; después, en la ronda de Cancún de la OMC (Organización Mundial del Comercio) de septiembre de 2003, los EE. UU. expresan su decisión de impulsar acuerdos bilaterales comerciales, debido precisamente a la negativa de los países desarrollados de eliminar las Barreras no Arancelarias (BNA), lo cual se había acordado en la ronda de Doha de la OMC en 2001 (Stiglitz, 2005; Giraldo, 2006).

Colombia, por su parte, ha querido participar en las nuevas estrategias políticas y comerciales que ha liderado EE. UU. para buscar una estabilidad en la economía global (Hobsbawm, 2002), (Giraldo Isaza, 2006). Los tratados

comerciales modernos de carácter global por parte de Colombia se pueden rastrear desde la apertura económica del periodo presidencial de César Gaviria, en 1992. Desde este marco contextual, el presente artículo busca establecer cuáles son las relaciones de poder discursivo que se evidencian a partir de la identificación de los contenidos del TLC entre Colombia y Corea del Sur.

Este estudio permite evidenciar dichas relaciones de poder a través del análisis crítico del discurso (ACD). En efecto, de acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, este TLC se encuentra en negociación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013), y por tanto, el país se enfrenta a un contexto de liberalización económica que influirá en su desarrollo futuro y en el de sus habitantes.

El objetivo fundamental del presente artículo es la identificación de los contenidos del TLC entre Colombia y Corea del Sur a través del ACD, para comprender las relaciones de poder que emanan de las particularidades de dicho tratado.

Se ha observado que la apertura indiscriminada de mercados de muchas economías ha afectado la industria nacional incipiente y, por ende, el nivel de vida de sus poblaciones (Stiglitz, 2005). Por esta razón, se espera, a partir de la identificación de las relaciones de poder en el texto del TLC, aportar al desarrollo de políticas exteriores y de comercio exterior, de modo que sea posible mitigar el impacto negativo que podrían generar aquellos tratados.

Para ello, se analizan las particularidades del TLC con Corea del Sur desde el punto de vista lingüístico, teniendo en cuenta variables que normalmente generan asimetrías en el intercambio internacional, como acceso de mercancías al mercado, procedimiento aduanero, defensa comercial y contratación pública. Por tanto, los resultados de esta investigación se basan en un proceso de ACD de los TLC en tres niveles: 1) gramática del texto, 2) pragmática del discurso y 3) nivel psicosocial para entender el papel que desempeña el discurso en la interpretación y en la reproducción de la dominación social.

Metodología

La metodología del trabajo se centra en el ACD. Los autores que constituyen referentes en esta metodología, en orden histórico, son: Searle (1969), Blum-Kulka (Blum-Kulka y Kasper, 1993) y van Dijk (1997, 2006). Los aportes se construyen desde las tres perspectivas mencionadas a continuación.

En primer lugar, desde el punto de vista de la gramática del texto, se busca dar cuenta de las relaciones de coherencia semántica entre las oraciones (van Dijk, 2006), es decir, la forma en que una determinada organización de oraciones, en relación con las cosas que representan, expresa un tipo de imaginario. En ese sentido, se analizan los rasgos en los términos de las oraciones que se expresan en un campo semántico particular y que reflejan intenciones concretas en el discurso.

En segundo lugar, van Dijk plantea el enfoque de la pragmática del discurso, es decir, el estudio y las secuencias de los actos de habla (2006); por tanto, la pragmática tiene que ver con la acción a través del discurso. Para Searle (1969), un acto de habla es una interlocución, que consiste en realizar actos conforme a reglas, es decir que las intenciones de quien emite un acto de habla están determinadas por ciertas reglas lingüísticas aceptadas socialmente. En ese sentido, se observan seis funciones de la comunicación: 1) función emotiva (grado de emotividad presente en el discurso); 2) función referencial (fuentes utilizadas al expresar una idea); 3) función poética (uso de lenguaje literario para expresar una idea); 4) función apelativa (búsqueda de reacción en el oyente); 5) función metalingüística (uso del lenguaje para referirse al mismo lenguaje), y 6) función fáctica (influencia para cambiar el rumbo de una discusión).

De igual forma, las máximas de la comunicación, es decir, los principios y subprincipios racionales y universales que aseguran el supuesto tácito general de la cooperación en la comunicación (Blum-Kulka y Kasper 1993), reflejan intenciones en los discursos. La violación de una o varias máximas significa que el hablante tiene la intención de implicar algo en la conversación. Por tanto, al encontrarnos con ello, podemos afirmar que hay una intención que no está siendo expresada abiertamente, sino que busca ocultarse. Las máximas de la conversación son: la máxima de calidad, por la cual no decimos lo que creemos que es falso o sin evidencia adecuada; la máxima de cantidad, por la cual las participaciones en la conversación no deben ser ni menos ni más informativas de lo necesario; la máxima de modo, por la cual se busca que los hablantes eviten la oscuridad y la ambigüedad, y la máxima de relevancia, o sea que lo que se dice sea relevante para el propósito.

En tercer lugar, el nivel psicosocial permite analizar cómo los usuarios representan oraciones y sus significados en la memoria (van Dijk, 2006). En este sentido, se observan los modelos mentales en términos de estereotipos y prejuicios que predominan en el discurso y que permiten evidenciar las ideologías.

En el análisis se tienen en cuenta diferentes variables, como acceso de mercancías al mercado, procedimiento aduanero, defensa comercial y contratación pública. Estos elementos se constituyen en categorías fundamentales para la comprensión de las relaciones de poder presentes en el discurso.

Por tanto, los resultados se construyen relacionando el discurso con un proceso de ACD de los TLC en tres niveles: a) gramática del texto; b) pragmática del discurso, y c) nivel psicosocial, para entender el papel que desempeña el discurso en la interpretación y la reproducción de la dominación social.

Marco de referencia

El TLC es un elemento constitutivo e importante del proceso de globalización en general, fase actual del desarrollo capitalista o acumulación de capital que se está dando a nivel mundial (Giraldo Isaza, 2006). Por esto resulta relevante hacer un análisis crítico del discurso allí empleado, con el objetivo de crear un modelo que pueda servir para investigar las relaciones de poder discursivo en esta clase de documentos y tratados.

Las relaciones de Colombia con Corea del Sur se remontan a la llamada Guerra Civil de Corea, consecuencia de la Guerra Fría, cuando las dos superpotencias intervinieron en la disputa por la posesión de Corea del Sur del paralelo 38 (Hobsbawm, 2002). Colombia participó en esta guerra por la petición de EE. UU. a la OEA, al solicitar ayuda en la política de libertad frente al comunismo. Colombia, bajo el Decreto 3230 del 23 de octubre de 1950, dispuso el envío de la fragata Almirante Padilla, destinada a patrullar aguas de Corea como parte de la VI Flota Estadounidense, y pocos días después el embajador Zuleta Ángel ofreció los servicios de una división de infantería, conocida como el Batallón Colombia (Atehortúa Cruz, 2008).

La participación de Colombia en la Guerra Civil Coreana, hace más de 60 años, contó con la participación de más de tres mil soldados jóvenes colombianos, de los cuales 214 murieron en combate luchando por la libertad y la democracia de Corea. Esta proeza fue mencionada por el Embajador de la República de Corea, Choo Jong Youn: “aún hoy es algo que conmociona a los coreanos” (Jong Youn, 2011, p. 5). Dicha participación en esta guerra ha ocupado un espacio vital en la promoción de las relaciones de amistad entre ambos países. Desde ese entonces y hasta siempre, como menciona el embajador, este hecho histórico “se quedará como el recurso más valioso en las relaciones diplomáticas bilaterales” (p. 5).

Hoy el acercamiento entre las dos naciones cobra importancia con la firma de un tratado comercial. Uno de los factores que generan competitividad en el intercambio comercial tiene que ver con la fortaleza de las instituciones y su capacidad para gestionar y regular dicho intercambio, con el objeto de que se oriente al desarrollo económico y social. Esos ejes se articulan al objetivo de que el comercio internacional beneficie a la mayoría de la población, y no se constituya en un elemento de pérdida de soberanía e incapacidad del Estado para responder a las demandas sociales.

Las instituciones y el cambio institucional de la internacionalización

Las instituciones son un factor fundamental en el desarrollo de políticas de Estado y de gobierno, y en el fortalecimiento de las organizaciones. A través de las instituciones, los individuos y la sociedad en general determinan sus comportamientos y pueden generar los cambios deseados para la obtención del desarrollo. De acuerdo con North (1990), las instituciones son las reglas del juego de una sociedad, el dispositivo humano que define la interacción humana. Por esta razón, la existencia de unas reglas claras y orientadas a objetivos de desarrollo contribuye a que la sociedad en general se articule hacia los cambios deseados.

Esas instituciones pueden ser creadas, como en el caso de la Constitución de Estados Unidos, o evolucionadas a través del tiempo (North, 1990). En el caso colombiano, y con base en la evidencia de los retos de la inserción internacional, es fundamental el desarrollo de instituciones que permitan interactuar de forma eficaz frente a dichos retos globales. En esa medida, la gestión pública interna debe orientar su acción hacia los individuos que articularán, consciente o inconscientemente, el proceso integrador.

De igual manera, las organizaciones se constituyen en un eje fundamental del desarrollo; incluyen cuerpos políticos (Partidos Políticos, El Senado, concejos municipales, agencias de regulación), cuerpos económicos (Empresas, sindicatos, cooperativas, granjas familiares), cuerpos sociales (Iglesias, clubes, organizaciones deportivas) y cuerpos educativos (Colegios, universidades, centros de entrenamiento. En la medida que se transforman esas reglas de juego que son las instituciones, y se orientan al desarrollo, de ese modo se transforman las organizaciones, ya que estas son producto de la acción de los individuos; de igual forma, las organizaciones retroalimentan las instituciones, haciendo que las visiones de los individuos en general se transformen.

Una de las características más importantes de las instituciones es que transforman la actividad económica a través de la reducción del costo de intercambio y producción (North, 1990). Todo esto debido a la certidumbre de tener reglas claras, eficaces y eficientes que faciliten la interacción de los individuos en un escenario global de la sociedad.

Sin embargo, es preciso señalar que las instituciones ineficientes tienden a permanecer, debido a un interés de corto plazo en la planeación. En general, los gobiernos buscan otorgarse legitimidad a través de políticas asistencialistas permeadas por corrupción, que diseñan organizaciones de igual manera ineficientes, generando un estancamiento en la construcción de reglas de juego claras y estables.

Intercambio internacional

La teoría del comercio internacional influye notablemente en la toma de decisiones sobre políticas comerciales por parte de los gobiernos. Especialmente en los años noventa, se hizo énfasis en la necesidad de abrir nuevos mercados con objeto de mejorar la calidad de vida de los habitantes de las diferentes sociedades. Por esta razón, es necesario observar los distintos ejes que articulan esa teoría del comercio internacional. A continuación se presentan las diversas posiciones teóricas sobre las instituciones y el intercambio internacional, con base en Smith (1776), Ricardo (1817), Samuelson (1958), Moret (1960), Vernon (1966), North (1990) y Porter (1998).

La construcción histórica de las políticas comerciales se remonta al mercantilismo, que tuvo gran importancia entre los siglos XVI y XVII; promueve que los países limiten al máximo sus importaciones y aumenten sus exportaciones para lograr crecimiento económico. Este enfoque se sustentaba en la idea de que el oro, como elemento de intercambio, constituía la riqueza de las naciones, y por tanto era fundamental mantener grandes reservas de ese metal a través de una balanza comercial altamente favorable. Sin embargo, estudios posteriores demostraron que mantener tales niveles de exportaciones limitando las importaciones generaba inflación, lo cual limitaba el acceso de los ciudadanos a los bienes y hacía que se perdiera competitividad.

Smith (1776) plantea que cada Estado especializa su producción en aquellos bienes en que tenga ventaja respecto a otro Estado; señala que los países deben especializarse en la producción de bienes en los que se tiene una ventaja absoluta y luego cambiarlos por bienes que otros países producen eficientemente. Así,

el Estado no interviene en los mecanismos de mercado, sino que son estos los que, finalmente, permiten que las economías identifiquen sus ventajas en la obtención de mayores beneficios económicos.

Ricardo (1817) desarrolla la teoría de Smith sobre la ventaja absoluta, y plantea la idea de que si un país tiene ventaja comparativa en dos o más productos, debe especializarse en el producto en que es más eficiente y comprar a otros países los productos en que es menos eficiente, así en el propio país estos últimos se produzcan con más eficiencia. Así, no solamente la producción aumenta, sino que además los países se benefician del comercio, debido a que el intercambio comercial genera mayor productividad, tanto en el país en que la generación de un producto es más eficiente como en el que esa eficiencia es menor.

No obstante, Samuelson (1958) afirma que cuando se establecen políticas de libre mercado, la reducción del costo de los productos debida al incremento de la productividad no compensa los costos de ajuste, tales como pérdida de empleos o reducción de salarios. De esta manera, los costos de ajuste no compensan los beneficios recibidos por el libre mercado, en especial cuando la pérdida de empleos o disminución de salarios demora en retomar su estabilidad.

De igual modo, las características de la economía interna dan a los países ricos una posición privilegiada en el contexto del comercio internacional. La economía interna fue la que incentivó la productividad y la innovación, y no el libre mercado, como lo plantea la teoría clásica (Vernon, 1966). En ese contexto, el proceso de inserción colombiano en la economía mundial a través de TLC, desconoce la capacidad de consumo interno de los bienes y servicios producidos dentro del país, y así lesiona la competitividad en el escenario internacional.

A diferencia de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, donde la especialización se lleva a cabo teniendo en cuenta la productividad, el modelo Heckscher-Ohlin afirma que la especialización no solamente está basada en esa productividad, sino en el aprovechamiento de los factores de producción de la tierra, del trabajo y del capital (Hill, 2007). Así, un país con suficiente tierra especializará su producción en el sector agrícola, y otro con suficiente mano de obra se puede especializar en el sector manufacturero. En este sentido, es benéfico para un país como Colombia insertarse en el mercado internacional a través de políticas de libre comercio que fomenten la especialización y la competitividad de sectores productivos, en especial aquellos relacionados con la tierra.

De acuerdo con Moret (1960) existen dos condiciones en la teoría clásica para que exista intercambio: se define la estructura internacional y luego se precisa el precio en que se dará el intercambio. En la estructura internacional, como ya se observó, cada país especializa su producción en lo que considera que es más eficiente, dado que esto incrementa la producción, incluso de las naciones menos favorecidas, las cuales tendrán siempre algo para exportar. Sin embargo, Stuart Mill y después Alfred Marshall plantean que el intercambio depende de la demanda recíproca; es decir que no solamente los niveles de productividad a través de la especialización generan eficiencia en el intercambio internacional, sino que la necesidad de un producto determinado influye en esas relaciones de intercambio.

Para Marshall, como lo entiende Moret (1960), el país que obtenga la mayor ventaja será aquel cuyo producto sea más apreciado en esa relación de intercambio. Por tanto, no es suficiente la simple especialización si el producto no genera una demanda que compense el costo de haber dejado de desarrollar otro producto a causa de esa especialización. Por esa razón, no es suficiente la simple inserción comercial a través de un TLC, sino que es necesario hacer una revisión sistemática de la apreciabilidad de los productos por los cuales se obtiene una desgravación arancelaria.

La nueva teoría del comercio propuesta en la década de los setenta señala que la capacidad de las empresas en el comercio internacional depende de las economías de escala. Es decir que la reducción de costos a través de estrategias como la implementación de tecnologías es fundamental en el desarrollo de la competitividad (Hill, 2007). Por esa vía se ha logrado reducir costos en muchos sectores, como *software* especializado, farmacéutica y automóviles.

Por otro lado, Porter (1998) señala que existen factores externos que hacen que las empresas a nivel local sean más o menos competitivas

Cuatro atributos generales de una nación definen el entorno en que compiten las empresas locales y esos atributos promueven u obstaculizan la creación de una ventaja competitiva. Los atributos son:

- Dotación de factores. Situación de un país en cuanto a factores de producción, como trabajadores capacitados o la infraestructura necesaria para competir en una industria.
- Condiciones de la demanda. Naturaleza de la demanda interna del producto o servicio.

- Sectores afines y de apoyo. Presencia o falta de proveedores y empresas afines competitivas en el plano internacional.

- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Condiciones que determinan cómo se crean, organizan y manejan las empresas, así como el carácter de la rivalidad nacional. (1998, p. 188).

Por lo anterior, el contexto es determinante en el éxito del intercambio internacional y condiciona el desarrollo y la implementación del modelo.

La regulación en los negocios internacionales

Como se ha observado, la teoría clásica del comercio internacional privilegia la no intervención del Estado, a partir de la premisa de que el mercado es el mejor proveedor de recursos en una sociedad, a través de la eficiencia que lo caracteriza. Se considera, entonces, que la intervención genera ineficiencia y es la sociedad en general la que se ve afectada, ya que se disminuye la utilidad de los bienes y servicios.

Sin embargo, dadas las crisis de las economías desarrolladas en el siglo XIX, se replantea el papel del Estado frente al mercado y al desarrollo social. Se afirma la importancia de la intervención del Estado para corregir las fallas del intercambio comercial; de acuerdo con Miranda Londoño y Márquez Escobar (2005), la intervención estatal emerge del principio liberal de la garantía de derechos.

De igual manera, el Estado interviene cuando actúa como agente económico (Miranda Londoño y Márquez Escobar, 2005); puede generar condiciones como pleno empleo, estabilidad de precios a través de la producción de un bien escaso, o ingresos medios a través de la compra de sobreproducción de bienes y servicios, como un estímulo a la producción.

Por su parte, la intervención normativa se relaciona con la garantía de los objetivos estatales, al superponerlos a la actividad económica (Miranda Londoño y Márquez Escobar, 2005). A diferencia de la teoría clásica de no intervención, donde el intercambio económico determina la política, en la regulación económica el intercambio comercial es un instrumento para el desarrollo de los objetivos del Estado.

De esta forma, la regulación surge como una de las facultades del Estado democrático liberal para garantizar el bien común. Para Miranda Londoño y Márquez Escobar (2005), parafraseando a Hauriou

La peculiaridad de la intervención administrativa radica en la tendencia a conceder a la administración los poderes para evitar que la actividad privada de los ciudadanos perturbe el orden económico, poderes que incluyen los de imponer limitaciones a la libertad y derechos de los ciudadanos. (2005, p. 16).

En ese sentido, cuando la libertad de mercado afecta el interés general de la sociedad, el Estado legítimamente interviene como garante de los derechos afectados.

El concepto de regulación nace con la crisis del Estado interventor, que lleva a una transformación del modelo económico hacia la apertura y el libre mercado. Ese libre mercado en la prestación de bienes y servicios a la comunidad se regula para que se haga de manera eficaz. En ese sentido, el papel regulador del Estado se relaciona con la garantía en la prestación efectiva de bienes y servicios a la comunidad, en condiciones de mercado. Así, la intervención estatal se da a través de autoridades administrativas independientes del gobierno central, y busca exclusivamente el cumplimiento de las condiciones económicas planteadas en la carta política.

Los TLC firmados por Colombia no se alinean a políticas claras de desarrollo, al perseguir solamente el incremento de la inversión o el crecimiento económico. Las políticas de libre comercio en Colombia son un fin en sí mismas, y no están articuladas a los planes de desarrollo nacional y locales, ni visualizan objetivos de bienestar de la población en general.

Convención social y gestión organizacional

El desarrollo organizacional y de políticas de gestión está determinado por las convenciones sociales que generan patrones de comportamiento en la sociedad y estructuran el desarrollo económico local, donde la dinámica de gestión organizacional se configura en un eje articulador de dicho desarrollo. Para Miller Moya, “las convenciones son pautas de comportamiento empíricamente observables que tienen la característica de ser regulares, arbitrarias y estables” (2008, p. 651). En esa medida, las pautas de comportamiento adoptadas por un grupo social influyen en su desarrollo económico y en una adecuada gestión organizacional.

Desde la perspectiva weberiana, las convenciones demandan un nivel de obligatoriedad y su desconocimiento genera el rechazo de los miembros del grupo social. Ese rechazo, en el caso de la gestión, tiende a ser más efectivo que el derecho, por el cual un grupo especializado tiene la función de castigar las conductas discordantes. La reprobación generada por los grupos

sociales es más difícil de evadir que el derecho, ya que en las convenciones actúan la mayoría de los individuos, mientras que en el derecho solo actúa la minoría especializada.

Las convenciones en el caso de la gestión están orientadas al desarrollo económico y social, y contribuyen a que los individuos alineen sus intereses personales con los sociales. Según Miller Moya, citando a Weber, “uno se conforma con una convención principalmente porque su medio social aprueba dicha conducta y desapruueba la contraria” (2008, p. 664), es decir que una convención orientada al desarrollo difícilmente genera rechazo, así ciertos intereses sean contrapuestos.

Desde el interior de la organización es necesario consolidar mercados a través de estrategias de gestión de recursos e innovación que no sean fáciles de imitar. De acuerdo con Porter, citado por Hill, “Los competidores pueden rápidamente imitar técnicas de administración, nuevas tecnologías y formas de satisfacer las necesidades de los clientes” (Hill, 2007, p. 188). Por esto, se hace necesario un conjunto de actividades diferenciadoras y de aprovechamiento de la cultura local, con objeto de que la innovación sea efectiva.

Según Porter, “La esencia de la estrategia está en las actividades, es decir realizar actividades de forma diferente o realizar diferentes actividades” (Hill, 2007, p. 188). Las pequeñas empresas exportadoras, en muchos casos, desconocen la estrategia de innovación y la producción constante y dinámica de productos que logren impactar en el mercado local e internacional. Con base en la teoría de los océanos azules, es posible afirmar que las PYMES podrían lograr mayores valores económicos si generaran mercados adicionales donde la competencia sea irrelevante. Sin embargo, este aspecto desborda la temática del artículo, y por eso se tratará en otra entrega.

En cuanto a la gestión organizacional, esta se acompaña de un componente de políticas públicas que deben emerger del Estado y articularse a los diferentes actores sociales. Cardona Acevedo, Cano Gamboa, Ramírez, y Gutiérrez señalan que “el Estado es facilitador y promotor de las iniciativas de desarrollo local, que integran horizontalmente las regiones, con intervenciones de tipo micro y macro” (2006, p. 15). De tal forma, se debe ofrecer la asistencia técnica necesaria para la construcción de redes empresariales y el fortalecimiento de la gestión estratégica, de modo que esto permita una adecuada inserción internacional referida a la gestión organizacional dentro de una convención social.

Resultados

Los resultados de la investigación corresponden a un proceso de identificación de los contenidos del TLC entre Colombia y Corea del Sur, a través del ACD en temas de alta sensibilidad para la competitividad y el desarrollo económico del país. Se analizaron las variables “acceso de mercancías al mercado”, “procedimiento aduanero”, “defensa comercial” y “contratación pública”.

En cuanto al tema de acceso de mercancías al mercado (tabla 1), se observan campos semánticos donde se hace alusión a la disminución de barreras para los bienes. Uno de estos campos expresa el interés de autorizar el ingreso de equipos profesionales que permitan el desarrollo empresarial, en el cual Corea es un gran competidor

Cada Parte autorizará la admisión temporal libre de impuestos para las siguientes mercancías, independientemente de su origen: (a) equipo profesional, incluido equipo de prensa y televisión, programas y equipo de radiodifusión y cinematografía, necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial; (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, p. 1).

En términos de la función emotiva, el discurso refleja un alto nivel de emotividad, cuando expresa que ninguna parte incrementará tarifa arancelaria existente alguna o adoptará una nueva en un bien originario, por lo que se observa un fuerte interés en no permitir aranceles que afecten a los bienes y servicios provenientes de Corea del Sur. En la misma medida, hay emotividad cuando se afirma que cada parte deberá garantizar arancel temporal cero, sin importar el origen, a equipos profesionales necesarios para llevar a cabo actividades de negocio, lo que beneficia claramente al país más industrializado, o sea Corea del Sur, que produce mayor cantidad de estos equipos profesionales.

La función referencial se muestra en la alusión al GATT con respecto al tema de acceso a mercancías, lo cual trata de legitimar el discurso a través de tratados internacionales, buscando a la vez eliminar cualquier duda frente a la equidad del tratado.

Se presenta en esta parte del discurso una violación a la máxima de cantidad, al añadirse que se eliminarán los aranceles “sin importar su origen”, cuando ya se ha afirmado que “los siguientes bienes estarán libres de

Tabla 1. Aspectos del discurso en el acceso de mercancías al mercado

Variables	Aspectos del discurso		
	1. Gramática del texto (campos semánticos)	2. Pragmática del discurso	3. Nivel psicosocial
1. Acceso de mercancías al mercado	<p>1. “Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra Parte”.</p> <p>2. “Cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, de conformidad con su lista de Anexos”.</p> <p>3. “Cada Parte autorizará la admisión temporal libre de impuestos para las siguientes mercancías, independientemente de su origen: (a) equipo profesional, incluido equipo de prensa y televisión, programas y equipo de radiodifusión y cinematografía, necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial”.</p>	<p>Función emotiva: alto nivel de emotividad, cuando se expresa que ninguna parte incrementará tarifa arancelaria existente alguna o adoptará una nueva en un bien originario.</p> <p>Emotividad, cuando se afirma que cada parte deberá garantizar arancel temporal cero, sin importar el origen, a equipos profesionales necesarios para llevar a cabo actividades de negocio.</p> <p>Función referencial: se hace referencia al artículo III del GATT.</p> <p>Máxima de cantidad: violación a la máxima de cantidad, al añadirse “sin importar su origen”, cuando ya se ha afirmado que “los siguientes bienes estarán libres de aranceles”. Violación a dicha máxima cuando se afirma que “para mayor certeza el trato no debe ser menos favorable”, cuando previamente ya se ha hablado de trato nacional a los bienes de la otra parte.</p>	<p>Modelo mental: referido a acuerdos comerciales internacionales, donde se da por entendido que son legítimos y justos. Protección a la industria nacional coreana en equipos profesionales. La protección que se le permite a Colombia está relacionada con medios de comunicación, en lo cual no se percibe ninguna ventaja competitiva. La integración comercial, sin importar las asimetrías, beneficia a ambas partes.</p>

Fuente: elaboración propia basada en el texto final del TLC entre Colombia y Corea del Sur.

Tabla 2. Aspectos del discurso en el proceso aduanero

Variables	Aspectos del discurso		
	1. Gramática del texto (campos semánticos)	2. Pragmática del discurso	3. Nivel psicosocial
2. Procedimiento aduanero	<p>1. "Las Partes velarán por que los requisitos de sus respectivas agencias relacionadas con la importación y exportación de bienes se coordinen para facilitar el comercio".</p> <p>2. "[...] independientemente de que estos requisitos sean administrados por una agencia o en nombre de esa agencia de la autoridad aduanera".</p> <p>3. "La asistencia podrá denegarse o estar sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones o requisitos".</p>	<p>Función emotiva: alto nivel de emotividad, cuando se expresa que las partes deberán asegurar que los requerimientos de las agencias estén coordinados para facilitar el comercio. Emotividad, al señalarse que la asistencia técnica puede ser rechazada o sujeta a ciertos requerimientos, cuando una parte considere que esa asistencia perjudicará la soberanía u otros intereses esenciales.</p> <p>Función referencial: se hace referencia al uso de estándares internacionales, incluyendo los de la organización mundial de aranceles.</p> <p>Máxima de modo: ambigüedad, al señalarse que las partes se esforzarán por usar información y tecnología de la comunicación que faciliten los procesos. No se establecen los niveles o características de ese esfuerzo.</p>	<p>Modelo mental: facilitación del comercio como única manera de lograr mayor desarrollo por encima de cualquier otro elemento. Esto relacionado con tratados internacionales que presuponen equidad del tratado. El desarrollo de información y comunicación se deja a la libre iniciativa de las partes, por lo que la más poderosa (Corea) puede usar este elemento como barrera no arancelaria.</p> <p>Prejuicio: posibilidad de rechazar la asistencia técnica colombiana por no ser de calidad y perjudicar intereses esenciales de Corea.</p>

Fuente: elaboración propia basada en el texto final del TLC entre Colombia y Corea del Sur.

aranceles"; esto muestra la intención de que se dé mayor importancia a no imponer aranceles a equipos profesionales, lo que representa una ventaja competitiva para Corea. Del mismo modo, se da una violación a dicha máxima cuando se afirma que, para mayor certeza, el trato no debe ser menos favorable, cuando previamente ya se ha hablado del trato nacional a los bienes de la otra parte.

Todo lo anterior evidencia un modelo mental relacionado con una idea de acuerdos comerciales internacionales, según la cual se da por entendido su legitimidad y justicia, especialmente al hacerse referencia a los acuerdos del GATT, o se entiende que la integración comercial, sin importar las asimetrías, beneficiaría a ambas partes. Por ello, se privilegia la protección a la industria nacional coreana en equipos profesionales, y la protección permitida a Colombia está referida al sector de medios de comunicación, donde no existe ventaja competitiva.

En el tema de procedimiento aduanero, existe un campo semántico relacionado con la efectividad en el fomento del libre intercambio de mercancías (tabla 2). Del mismo modo, se establece que la asistencia técnica puede refutarse si no se cumplen ciertos requerimientos.

La pragmática del discurso muestra un alto nivel de emotividad cuando se expresa que las partes deberán asegurar que los requerimientos de las agencias estén coordinados para facilitar el comercio; así, se busca limitar el establecimiento de barreras no arancelarias por parte de Colombia, a través de requerimientos aduaneros. También hay emotividad cuando se señala que la asistencia técnica puede ser rechazada o sujeta a ciertos requerimientos, cuando una parte considere que esa asistencia perjudicará la soberanía u otros intereses esenciales; de tal modo, se busca proteger la soberanía y los intereses coreanos en sectores estratégicos de su economía.

En términos de la función referencial, el discurso destaca el uso de estándares internacionales, incluidos los de la organización mundial de aranceles, con lo que busca darse la impresión de un tratado con fundamentos estrictamente técnicos y sin intenciones de sacar provecho en detrimento de la otra parte. De igual forma, en la máxima de modo, se presenta una ambigüedad al señalarse que las partes se esforzarán por usar información y tecnología de la comunicación que faciliten los procesos, pero no se establecen niveles o características de ese esfuerzo; en ese sentido, se podría establecer, por parte

Tabla 3. Aspectos del discurso en la defensa comercial

Variables	Aspectos del discurso		
	1. Gramática del texto (campos semánticos)	2. Pragmática del discurso	3. Nivel psicosocial
3. Defensa comercial	<p>1. "Si, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel aduanero en virtud de este acuerdo, una mercancía originaria de la otra parte se importa al territorio de una parte en cantidades tan elevadas, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y bajo condiciones tales que las importaciones de este tipo de mercancía originaria de la otra parte constituyen una causa sustancial de daño grave o amenaza del mismo, a una industria nacional que produce una mercancía similar o directamente competidora, la parte podrá: (a) suspender la reducción futura de cualquier derecho de aduana del bien previsto en el presente acuerdo, o (b) aumentar la tasa arancelaria de la mercancía".</p> <p>2. "Una parte aplicará una medida de salvaguardia después de una investigación de las autoridades competentes de la parte".</p> <p>3. "Una parte podrá aplicar una medida de salvaguardia con carácter provisional en virtud de una determinación preliminar por parte de sus autoridades competentes, cuando haya pruebas claras de que las importaciones de una mercancía originaria de la otra parte han aumentado como resultado de la reducción o eliminación de un arancel aduanero bajo el presente acuerdo".</p>	<p>Función emotiva: nivel de emotividad, cuando se señala que una parte aplicará una medida de salvaguardia solamente con base en una investigación de las autoridades competentes de la parte. Nivel de emotividad, cuando se señala que, en situaciones críticas en que el retardo cause daños difíciles de reparar, una parte podría aplicar una medida de salvaguardia provisional, basada en una determinación preliminar de una autoridad competente.</p> <p>Función referencial: se hace referencia a los artículos 3 y 4.2 de los acuerdos de salvaguardia.</p> <p>Máxima de cantidad: violación a la máxima de cantidad, cuando se señala que, respecto a los retrasos que causen daños difíciles de reparar, una parte aplicará una medida de salvaguardia; aquí se agrega "en situaciones críticas".</p> <p>Máxima de modo: ambigüedad, al señalarse que si se causa daño serio o amenaza a la industria doméstica como resultado de la eliminación o reducción de un arancel, la parte podrá suspender la reducción de ese arancel. No se especifica qué se entiende por daño serio o amenaza. No se especifica quién es la autoridad competente para determinar cuándo establecer una medida de salvaguardia.</p>	<p>Modelo mental: el seguimiento al acuerdo lo deben hacer las autoridades competentes, con lo cual, al señalarse estas reiterativamente en el discurso, se muestra una intención de indicar que el Estado colombiano no es esa autoridad.</p> <p>Prejuicio: se observa un prejuicio cuando se hace referencia a los acuerdos de salvaguardia. De acuerdo con esto, un país como Colombia podría no cumplir esos acuerdos intencionalmente.</p> <p>Estereotipos: se estereotipa, al señalarse que la medida de salvaguardia debe basarse en una investigación de una autoridad competente. De acuerdo con esto, se entiende que Colombia podría buscar establecer esas medidas de manera unilateral para su beneficio.</p>

Fuente: elaboración propia basada en el texto final del TLC entre Colombia y Corea del Sur.

del país más fuerte económicamente, barreras no arancelarias a través de tecnología no accesible a los exportadores colombianos:

[...] La asistencia podrá denegarse o estar sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones o requisitos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, p. 1).

En consecuencia, hay un modelo mental relacionado con la facilitación del comercio como única manera de lograr mayor desarrollo por encima de cualquier otro elemento, y con tratados internacionales que presuponen equidad. Asimismo, se presenta un prejuicio, ya que se deja abierta la posibilidad de rechazar la asistencia técnica colombiana, a causa, posiblemente, de no ser de calidad, algo que perjudicaría intereses esenciales coreanos.

En el tema de defensa comercial, se observan rasgos semánticos en los que se expresa la posibilidad de protección comercial solo en caso de grave daño para la economía, con la previa investigación de una autoridad competente (tabla 3). De la misma manera, se muestra emotividad cuando se señala que una parte aplicará una medida de salvaguardia solamente con base en una investigación de las autoridades competentes de la parte, y cuando se señala que, en situaciones críticas en que el retardo cause daños difíciles de reparar, una parte podría aplicar una medida de salvaguardia provisional basada en la determinación preliminar de una autoridad competente; esta determinación de la autoridad competente no es clara y se puede constituir en una forma de proteger la economía de Corea, al ser dicha autoridad establecida unilateralmente.

Tabla 4. Aspectos del discurso en la contratación pública

Variables	Aspectos del discurso		
	1. Gramática del texto (campos semánticos)	2. Pragmática del discurso	3. Nivel psicosocial
4. Contratación pública	1. "Al estimar el valor de una contratación pública con el fin de determinar si se trata de una contratación pública cubierta, una entidad contratante deberá: (a) no dividir una contratación pública en contrataciones públicas separadas, ni seleccionar o usar un método en particular para estimar el valor de una contratación pública".	<p>Función emotiva: emotividad, cuando se señala que ninguna medida, en términos de contratación pública, se constituirá en una forma de discriminación injustificada o arbitraria. Emotividad, al afirmarse que ninguna parte ofrecerá trato menos favorable que el acordado a los productos domésticos.</p> <p>Máxima de cantidad: violación a la máxima, cuando se expresa que ninguna entidad <i>dividirá o separará</i> licitaciones, o usará un método de valoración particular para estimar el valor de una licitación.</p>	<p>Modelo mental: igualdad de oportunidades de mercado, sin tener en cuenta las especificidades en el nivel de desarrollo de los países.</p> <p>Prejuicio: posibilidad, por parte de Colombia, de manipular el acuerdo, dividiendo las licitaciones para privilegiar el acceso al mercado nacional.</p>

Fuente: elaboración propia basada en el texto final del TLC entre Colombia y Corea del Sur.

La función referencial busca legitimar el discurso a través de la alusión a los artículos 3 y 4.2 de los acuerdos de salvaguardia, con lo que se intenta mostrar coherencia y justicia en el acuerdo respecto a esos temas. Además, hay una violación a la máxima de cantidad, cuando se señala que, en los retrasos que causen daños difíciles de reparar, una parte podrá aplicar una medida de salvaguardia; aquí se agrega "en situaciones críticas", y no se establece la forma de determinar que dicha situación sea crítica o cause daños graves.

Se presenta una violación a la máxima de modo, pues hay una ambigüedad al señalarse que, si se causa daño serio o amenaza a la industria doméstica como resultado de la eliminación o reducción de un arancel, la parte podrá suspender la reducción de ese arancel. De ese modo, no se especifica qué se entiende por daño serio o amenaza, ni quién es la autoridad competente para determinar cuándo establecer una medida de salvaguardia:

Si, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel aduanero en virtud de este acuerdo, una mercancía originaria de la otra parte se importa al territorio de una parte en cantidades tan elevadas, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y bajo condiciones tales que las importaciones de este tipo de mercancía originaria de la otra parte constituyen una causa sustancial de daño grave o amenaza del mismo, a una industria nacional

que produce una mercancía similar o directamente competidora, la parte podrá: (a) suspender la reducción futura de cualquier derecho de aduana del bien previsto en el presente acuerdo, o (b) aumentar la tasa arancelaria de la mercancía. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, p. 1).

Todo esto refleja un modelo mental según el cual el seguimiento al acuerdo lo deben hacer las autoridades competentes; y al mencionarse estas reiterativamente en el discurso, se muestra la intención de señalar que el Estado colombiano no es esa autoridad. Así, se da un prejuicio cuando se hace referencia a los acuerdos de salvaguardia y a la autoridad competente que debe determinar la pertinencia de la medida; de acuerdo con ello, un país como Colombia podría no cumplir esos acuerdos intencionalmente.

Por tanto, se estereotipa la posibilidad de que Colombia utilice las medidas de salvaguardia de manera unilateral para su propio beneficio en detrimento de la otra parte, al señalarse que esa medida debe adoptarse después de la investigación de una autoridad competente.

En el tema de contratación pública, la gramática del texto muestra campos semánticos en que se busca permitir el acceso, sin ningún tipo de restricción, a los contratos estatales (tabla 4). De la misma forma, hay una función emotiva cuando se señala que ninguna medida,

en términos de contratación pública, se constituirá en una forma de discriminación injustificada o arbitraria; esto implica un interés en tener igualdad en el acceso a las contrataciones públicas.

Además, la función emotiva se evidencia al afirmarse que ninguna parte ofrecerá trato menos favorable que el acordado con los productos domésticos, lo que implica una asimetría en la competencia por acceso a licitaciones, ya que existe una alta diferencia en términos de competitividad entre las empresas coreanas y las colombianas.

En ese contexto, se observa un modelo mental relacionado con la igualdad de oportunidades de mercado, sin considerarse las especificidades en el nivel de desarrollo de los países, teniendo en cuenta que la competitividad se logra en la medida que se integre al país menos desarrollado y este se vea obligado a innovar para competir. Por tanto, se presenta un prejuicio relacionado con la posibilidad de que el país menos desarrollado (Colombia) desconozca las reglas de juego del tratado a través de la manipulación del acuerdo, dividiendo las licitaciones para privilegiar el acceso al mercado nacional de las empresas locales:

Al estimar el valor de una contratación pública con el fin de determinar si se trata de una contratación pública cubierta, una entidad contratante deberá: (a) no dividir una contratación pública en contrataciones públicas separadas, ni seleccionar o usar un método en particular para estimar el valor de una contratación pública. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f, p. 1).

Conclusiones

Los retos de la inserción en el mercado internacional y la problemática asociada a la gestión organizacional de las empresas exportadoras, hacen necesario el desarrollo de instituciones que permitan una interacción eficaz en relación con los retos globales. En esa medida, la gestión pública interna debe orientar su acción hacia los individuos y las organizaciones que articularán, consciente o inconscientemente, el proceso integrador.

El proceso liberalizador que vive Colombia y que se refleja en la proliferación de los TLC, como el firmado con Corea del Sur, se basa en la teoría clásica del intercambio comercial, según la cual los Estados deben integrarse en busca de nuevos mercados, especializándose en aquellos bienes en que se tiene ventaja absoluta o comparativa.

Sin embargo, las economías de escala, que buscan reducir costos unitarios a través del establecimiento de estruc-

turas productivas, son necesarias para el desarrollo competitivo y el éxito en el intercambio internacional.

A pesar de los planteamientos de la teoría clásica, según la cual el mercado es el mejor proveedor de recursos y el Estado debe limitar al máximo su intervención, las crisis históricas han demostrado que el Estado puede generar condiciones favorables, como pleno empleo, estabilidad de precios a través de la producción de un bien escaso, o ingresos medios a través de la compra de sobreproducción de bienes y servicios, como un estímulo a la producción. En ese sentido, las políticas públicas del Estado son un elemento fundamental en el acompañamiento de la gestión organizacional de las empresas exportadoras, en el marco del TLC con Corea del Sur.

El ACD de los TLC arrojó el nivel psicosocial que se detalla a continuación, con el cual se identifican ciertos tipos de ideologías, a saber:

- En el tema de acceso a mercancías, el TLC con Corea del Sur establece un modelo mental donde se entiende que la integración comercial, sin importar las asimetrías, beneficiaría a ambas partes. Así, se privilegia la protección a la industria nacional coreana en equipos profesionales, y la protección permitida a Colombia está relacionada con el sector de medios de comunicación, en lo cual no existe ventaja competitiva.
- En el capítulo 3 del proceso aduanero del TLC con Corea del Sur, se refleja un modelo mental asociado con la facilitación del comercio como única manera de lograr mayor desarrollo por encima de cualquier otro elemento, a través de tratados internacionales que presuponen equidad en los acuerdos; sin embargo, en este capítulo se agrega un prejuicio sobre la asistencia técnica colombiana, a causa de la posibilidad de no ser de calidad y perjudicar intereses esenciales coreanos.
- En el tema de defensa comercial, el modelo mental del TLC con Corea del Sur se refiere al seguimiento del acuerdo por parte de autoridades competentes, con lo cual, al mencionarse estas reiterativamente en el discurso, se muestra la intención de señalar que el Estado colombiano no es esa autoridad.
- Frente a contratación pública, el tratado con Corea del Sur presenta un prejuicio relacionado con la posibilidad de que el país menos desarrollado (Colombia) desconozca las reglas de juego del

tratado a través de la manipulación del acuerdo, dividiendo las licitaciones para privilegiar el acceso al mercado nacional de las empresas locales.

En cuanto a las relaciones de poder discursivo, se puede señalar lo siguiente:

- Desde las instituciones, la gestión pública puede generar cambios a partir del ejercicio del poder impuesto a los individuos que se articularán, consciente o inconscientemente, al proceso integrador de dichos cambios institucionales.
- Frente al intercambio internacional, hay que considerar la influencia de ciertos países a la hora de abrir nuevos mercados, desde distintos enfoques teóricos, como plataforma para el ejercicio del poder en los procesos de negociación.
- En la regulación de los negocios, es preciso tener en cuenta el posicionamiento del Estado frente a la regulación del mercado, pues en dicho contexto existe una tensión entre el papel de aquel en la provisión de bienes y servicios a la sociedad, y el mercado como asignador eficiente de bienes y servicios.
- Por último, en lo relacionado con el poder discursivo, todo acuerdo diseñado tanto desde las convenciones sociales como desde la normatividad, se legitima o rechaza considerando las interacciones mediadas por los grupos sociales.

Financiación

No hubo financiación para la realización de la investigación.

Agradecimientos

Los autores agradecen a la profesora Marleny Cardona Acevedo, quien contribuyó a la realización del proyecto que arroja como resultado el presente artículo.

Conflictos de interés

No existen conflictos de interés.

Referencias

Atehortúa Cruz, A. L. (2008). Colombia en la guerra de Corea. *Folios*, 27, 63-76.

Blum-Kulka S., y Kasper, G. (1993). *Interlanguage Pragmatics*. New York: Oxford University Press.

Braudel, F. (1993). *Las civilizaciones actuales. Estudio de historia económica y social*. Madrid: Editorial Tecnos.

Cardona Acevedo, M., Cano Gamboa, C. A., Ramírez, C. J., Gutiérrez, J. (2006). *Mundos de producción de las PYMES en Colombia: Una aproximación desde las tecnologías, la organización y las políticas industriales*. (Documento 31). Bogotá: Departamento Nacional de Planeación. Dirección de Estudios Económicos.

Giraldo Isaza, F. (2006). Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio–TLC para un país como Colombia. *Apuntes del Cenes*, 25(42), 85-110.

Hill, C. (2007). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global*. Mason: South Western Cengage Learning.

Hobsbawm, E. (2002). *Entrevista sobre el siglo XXI*. Barcelona: Crítica.

Jong Youn, C. (2011). Por una nueva relación cooperativa entre Corea y Colombia. *Crónica Universitaria, Revista de la Universidad Sergio Arboleda*, 41, 5-8.

Miller Moya, L. M. (2008). Una aproximación sociológica a la noción de convención social. *Revista Mexicana de Sociología*, 70(4), 649-673.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). Rondas de negociación. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=738>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f). Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=733>

Miranda Londoño, A., y Márquez Escobar, C. (2005). *Intervención pública, regulación administrativa y económica: elementos para la definición de los objetivos de la regulación*. Quindío: Corporación José Ignacio de Márquez.

Moret, M. (1960). *Intercambio Internacional*. Madrid: Editorial Tecnos.

North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic*. Cambridge: Cambridge University Press.

Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy*. New York: The Free Press.

Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Oxford: Batoche Books.

Samuelson, P. A. (1958). *Linear Programming and Economic analysis*. New York: Mc Graw-Gill.

Smith, A. (1776). *Investigación de la Naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*. Valladolid: II Lerner, Max.

Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Stiglitz, J. (2005). *Comercio justo para todos*. Oxford: Oxford University Press.

Van Dijk, T. A. (1997) *Racismo y análisis crítico de los medios*. Barcelona: Paidós.

Van Dijk, T. A. (2006). *De la gramática del texto al análisis crítico del discurso*. Barcelona: Paidós.

Vernon, R. (1966). *International Investment and International trade in the product life cycle*. Nueva Jersey: Prentice Hall.