

ORIGINAL

El Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos: análisis crítico del discurso (ACD)

Cristian A. Yepes *

Magíster en Relaciones y Negocios Internacionales; profesor, Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia

Recibido el 15 de noviembre de 2013; aceptado el 4 de junio de 2014

PALABRAS CLAVE

Acuerdos comerciales;
TLC;
Instituciones;
Gestión organizacional;
ACD;
Pymes

Resumen

Los tratados de libre comercio se centran generalmente en definir unas reglas de juego para lograr el intercambio comercial. En este artículo se discuten los contenidos del texto del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos a través del análisis crítico del discurso, que permite identificar relaciones de poder en ese discurso en el contexto de la gestión de las empresas colombianas. De la misma manera, se analizan las particularidades del tratado de libre comercio desde el punto de vista lingüístico y teniendo en cuenta 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 tratados de libre comercio en tres niveles: gramática del texto, pragmática del discurso y un nivel psicosocial para entender el papel que desempeña el discurso en la interpretación y la reproducción de la dominación social con el objeto de que sirva para la orientación de la gestión de empresas exportadoras colombianas.

© 2014, Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Publicado por ELSEVIER ESPAÑA, S.L.U. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>).

Este artículo hace parte de la investigación “Dinámicas de gestión organizacional en las PYMES exportadoras colombianas en el contexto de los tratados del libre comercio con Estados Unidos y Corea del sur”, presentado para optar por el título de Magíster en Relaciones y Negocios internacionales en la Universidad Militar.

*Autor para correspondencia.

Correo electrónico: cristianyepes@yahoo.com.ar (C. Yepes).

KEYWORDS

Trade agreements;
TLC;
Institutions;
Organizational
management;
ACD;
SMEs

The Colombian-United States Free Trade Treaty: A Critical Discourse Analysis (CDA)**Abstract**

Free trade treaties are generally centered on defining some game rules to achieve commercial exchange. In this article, the contents of the text of the free trade treaty between Colombia and the United States are discussed using a critical discourse analysis, which will help to identify the power relationships in this discourse in the context of Colombian company management. The particularities of the free trade treaty are also analyzed from a linguistic point of view, and taking into account the variables such as access of goods into the market, customs procedures, business defense, public contracting, intellectual property rights, job-related and environmental issues.

The results are associated with an analysis process of the discursive content of free trade treaties at three levels: grammar of the text, pragmatics of the text, and at a psychosocial level to understand the role that the discourse plays in the interpretation and reproduction of the social domination, with the aim that it may serve as an orientation for the management of Colombian export companies.

© 2014, Konrad Lorenz University Foundation. Published by Elsevier España, S.L.U. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons CC BY-NC ND Licence (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>).

Introducción

Se logra dilucidar las relaciones de poder que se tejen desde el tratado de libre comercio (TLC) firmado por el país con Estados Unidos a través del análisis crítico del discurso (ACD). Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, “(...) a través de la ley 1143 de 2007 se ha aprobado y ha entrado en funcionamiento un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estado Unidos. Por tanto, el país se enfrenta a un contexto de liberalización económica que influye en el desarrollo futuro del país y de sus habitantes”.

El objetivo fundamental del presente artículo es la identificación de los contenidos de los TLC con Estados Unidos a través del ACD para la orientación de la gestión organizacional de las empresas exportadoras colombianas.

Además, en las dinámicas de las empresas exportadoras colombianas, se busca encontrar los problemas y las posibilidades que se generan desde los TLC firmados por la República de Colombia, ya que se ha observado que muchas economías que han abierto sus mercados de manera indiscriminada han afectado a la industria nacional incipiente y el nivel de vida de sus poblaciones (Stiglitz, 2005). De esta manera se espera, a partir de la identificación de relaciones de poder en el texto del TLC, aportar al desarrollo de políticas exteriores y de comercio exterior que permitan mitigar el impacto negativo que podrían generar estos TLC.

Por ello, se analizan las particularidades del TLC desde el punto de vista lingüístico y teniendo en cuenta variables que normalmente generan asimetrías en el intercambio internacional, como acceso de mercancías al mercado, textiles y vestidos, procedimiento aduanero, defensa comercial, contratación pública, derechos de propiedad intelectual, asuntos laborales y medio ambiente. Por lo tanto, los resultados de esta investigación dependen de 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.

Metodología

La metodología se centra en el ACD. Los autores referentes de esa metodología son tres en orden histórico: Searle (1969), Blum-Kulka (1993) y Van Dick (2006). Los aportes se construyen desde tres lugares.

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

En segundo lugar, Van Dick (2006) plantea el enfoque de la pragmática del discurso, es decir, “el estudio de los actos de habla y las secuencias de los actos de habla”; por lo tanto, la pragmática tiene que ver con la acción a través del discurso. Para Searle (1969), “un acto de habla es una interlocución, la cual 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. Para ello, se observan seis funciones de la comunicación: función emotiva (grado de emotividad presente en el discurso), función referencial (fuentes utilizadas al expresar una idea), función poética (uso de lenguaje literario para expresar una idea), función apelativa (búsqueda de provocar reacción en el oyente), función metalingüística (uso del lenguaje para referirse al mismo lenguaje) y función fática (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, 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 lo tanto, 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 evita que los hablantes eviten la oscuridad y la ambigüedad, y la máxima de relevancia, es decir, que lo que se dice sea relevante para el propósito.

En tercer lugar, el nivel psicosocial permite analizar “la forma en que los usuarios representan oraciones y sus significados en la memoria” (Van Dick, 2006). En este sentido, se observan los modelos mentales en términos de estereotipos y prejuicios que predominan en el discurso.

En el análisis se tiene en cuenta variables como acceso de mercancías al mercado, textiles y vestidos, procedimiento aduanero, defensa comercial, contratación pública, derechos de propiedad intelectual, asuntos laborales y medio ambiente. Estos elementos se constituyen en categorías fundamentales para la comprensión de la competitividad de las empresas colombianas.

Por lo tanto, los resultados se tejen relacionando el discurso con un proceso de análisis del contenido discursivo 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 entre Colombia y Estados Unidos configura un reto para las empresas, los espacios de negocios y las formas de enfrentarse a los nuevos mercados, que en muchos casos se reconocen con bajos niveles de competitividad. En el marco de la política pública alrededor de los TLC, no se evidencian análisis amplios sobre los impactos atribuibles a este tipo de liberalización económica.

Organizaciones y la internacionalización

Para Escolano y Velso (2003), la teoría de la internacionalización parte de la imperfección de los mercados (retardos, negociaciones inestables derivadas de posiciones de poder, discriminación en precios, asimetrías de información, intervenciones gubernamentales, etc.). De esa manera, el TLC como forma de internacionalización evidencia esa imperfección de los mercados, que se logra observar a través de las relaciones de poder a partir del ACD.

Ese reconocimiento de factores de dominación es fundamental en la definición de la política pública para el fomento de una gestión organizacional para la internacionalización de las empresas exportadoras colombianas. Es determinante que esa política pública se enfoque en programas personalizados por encima de acciones generalizadas. En muchos casos, las políticas para la gestión se pueden basar solamente en capacitaciones acerca de los procedimientos para exportar y se desconocen las particularidades de las empresas, que ven limitado su proceso de

gestión organizacional debido a la falta de apoyo gubernamental.

Es así como la gestión pública se constituye en un factor crucial en el acercamiento de las empresas más jóvenes al ámbito internacional, lo que no necesariamente tiene que ver con procesos de exportación, sino de importación de bienes de capital o tecnologías. De la misma manera, se hace fundamental facilitar a estas empresas incipientes la constitución de redes organizacionales a través de programas gubernamentales para tal efecto (Cardona y Gutierrez, 2010), con el ánimo de facilitar la gestión para la internacionalización. Así se provee a estas organizaciones jóvenes de posibilidades para la realización de actividades de gestión organizacionales que mejoren su competitividad para ese proceso de internacionalización.

Competitividad en el contexto de los TLC

La Cámara de Comercio de Bogotá, en un informe realizado en 2007, señalaba que, de los 114 sectores productivos, 34 eran competitivos en el comercio mundial. Asimismo se señalaba que “de esos 34 sectores, 16 presentan complementariedad económica con Estados Unidos” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2007). Es decir, que se podría lograr una ventaja comparativa en productos como las frutas procesadas, hortalizas, especias, hortalizas procesadas y frutas. Sin embargo, alrededor de 58 sectores no presentaban competitividad y Estados Unidos tampoco mostraba vocación importadora de esos productos.

En cuanto a competitividad como eje en la agricultura nacional, según el Ministerio de Agricultura (2007), se planteaba que “únicamente 164 subpartidas registraban exportaciones colombianas a los Estados Unidos, mientras que las exportaciones estadounidenses hacia Colombia se realizaron a través de 425 subpartidas. Existía un desbalance comercial entre Colombia y Estados Unidos, lo que podía afectar un intercambio económico que beneficiara a ambos países por igual. Sin embargo, para abril de 2014, el MinCIT señala que en un balance preliminar más de 1.600 empresas vendieron, por primera vez, sus bienes a ese mercado que tiene cerca de 300 millones de consumidores”.

En la misma medida, se observa que a partir de la entrada en funcionamiento del TLC con Estados Unidos, tomando como referencia el año 2007, el incremento de las exportaciones a ese país solo está asociado a un producto derivado de la explotación de recursos naturales (petróleo), lo que no representa grandes valores agregados a la economía. De la misma manera, el TLC con Estados Unidos presenta poca relación con este tipo de industria, ya que no existen aranceles para la exportación de petróleo. De igual manera, productos tradicionales como el café, el carbón y las flores han disminuido sus exportaciones a Estados Unidos, al igual que los demás productos en los que se generan cadenas de valor más amplias que contribuyen a mejores niveles de empleo (fig. 1). Por esta razón, se observa que, en términos de competitividad para Colombia, no se vislumbra un beneficio frente al TLC; por el contrario, gran parte de la producción nacional tiende a la desaparición debido a esos niveles competitivos.

En términos de ventajas comparativas, el Ministerio de Agricultura observaba en 2007 que “Estados Unidos era el

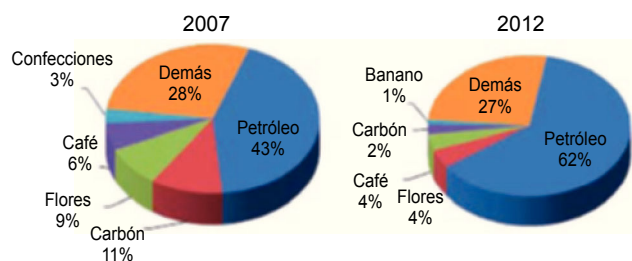


Figura 1 Exportaciones de Colombia a Estados Unidos. Tomado de: <http://www.analdex.org/images/seminarios2012/Bolet%C3%ADn%20310%20-%20EE%20UU.pdf>

mayor exportador mundial de carne de aves, carne de res, maíz, sorgo, trigo, fibra de algodón, tabaco y soya [...]. Por su parte, Colombia no era el mayor productor ni exportador mundial de ningún producto agrícola” (Ministerio de Agricultura, 2007).

Sin embargo, para Pérez y Botero (2010), en Latinoamérica en la década pasada “el intercambio comercial con Estados Unidos creció cerca del 170%”. Por esta razón, los TLC entre los países andinos y Estados Unidos significan una gran oportunidad comercial para lograr mayores niveles de crecimiento; no obstante, es necesario especializar aún más la producción y realizar inversiones en la modernización de la infraestructura.

Resultados

Los resultados se corresponden con un proceso de ACD en temas de alta sensibilidad para la competitividad y el desarrollo económico del país. Se analizan las variables “acceso de mercancías al mercado”, “textiles y vestidos”, “procedimiento aduanero”, “defensa comercial” y “contratación pública”.

En cuanto al acceso de mercancías al mercado, se observa en el discurso un campo semántico relacionado con la raíz de la palabra arancel. Esto puede estar relacionado con el interés de la economía norteamericana de eliminar barreras arancelarias para obtener acceso a sus mercancías sin ningún tipo de barrera comercial, con lo que mejoran las utilidades de sus empresas transnacionales. Por el contrario, la oferta exportable colombiana está relacionada con la explotación de los recursos naturales, por lo que la disminución de aranceles no implica mayores excedentes económicos.

Teniendo en cuenta la pragmática del discurso, es posible identificar una función emotiva al expresarse la imposibilidad de incrementar aranceles aduaneros existentes y su eliminación progresiva (tabla 1). De igual manera, se observa esa función cuando se menciona que Estados Unidos, a su elección, podrá aplicar un mecanismo de compensación para los exportadores de azúcar.

La afirmación con respecto a las tasas y cargos, según la cual deben limitarse al costo aproximado de los servicios

Tabla 1 Aspectos del discurso en la variable acceso de mercancías al mercado

Gramática del texto (campos semánticos)	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ninguna parte podrá incrementar ningún arancel 2. O adoptar ningún arancel nuevo, sobre una mercancía originaria 3. Salvo disposición en contrario en el acuerdo, cada parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias 4. La parte solicitante y una o más de las partes realizarán consultas para considerar la aceleración de la eliminación de aranceles aduaneros 5. En cualquier año, Estados Unidos podrá, a su elección, aplicar un mecanismo que resulte en la compensación para los exportadores de una parte de mercancías de azúcar en lugar de acordar un tratamiento libre de aranceles 6. Para alguna o toda la cantidad de mercancías de azúcar libre de aranceles 	<p><i>Función emotiva:</i> alto nivel de emotividad al expresar la imposibilidad de incrementar aranceles aduaneros existentes y su eliminación progresiva</p> <p>Alta emotividad al referirse a la prohibición de venta del <i>Bourbon whiskey</i> en Colombia, a menos que sea producido en Estados Unidos</p> <p>Emotividad cuando se menciona que Estados Unidos, a su elección, podrá aplicar un mecanismo de compensación para los exportadores de azúcar</p> <p><i>Máxima de cantidad:</i> infracción de la máxima de cantidad cuando se afirma que las tasas y cargos se deben limitar al costo aproximado de los servicios prestados; se agrega que no deben representar una protección indirecta de las mercancías nacionales</p> <p>Infracción de la máxima de cantidad cuando se señala que Colombia reconocerá que el <i>Bourbon whiskey</i> se produce en Estados Unidos. Se añade que Colombia no permitirá su venta</p>	<p><i>Prejuicios:</i> se observa un prejuicio en la función emotiva según la cual un país como Colombia podría incrementar sus aranceles para proteger su economía interna.</p> <p>Asimismo, cuando se viola la máxima de cantidad frente a las tasas y cargos, que no deben representar una protección. Se observa un prejuicio hacia los países latinoamericanos contra el proteccionismo propio de los modelos de sustitución de importación</p>

Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>).

prestados, refleja una infracción de la máxima de cantidad, ya que se agrega a la afirmación originaria que no deben representar una protección indirecta a las mercancías nacionales. Igualmente, se infringe esta máxima cuando se señala que Colombia reconocerá que el *Bourbon whiskey* se produce en Estados Unidos (tabla 1); se añade una aseveración en la que se señala que Colombia no reconocerá su venta.

En el discurso sobre el TLC se observa una carga hacia lo psicosocial relacionada con cierto nivel de prejuicios que parten de la función emotiva según la cual un país como Colombia podría incrementar sus aranceles para proteger su economía interna. De igual manera, cuando se infringe la máxima de cantidad frente a tasas y cargos que, según el texto, no deben representar una protección, se genera un prejuicio hacia los países latinoamericanos frente al proteccionismo propio del modelo de sustitución de importaciones de los años setenta.

El campo semántico en la gramática del texto del capítulo de textiles y vestidos (tabla 2) está relacionado, en su mayoría, con las medidas de salvaguardia que se estipulan para proteger sectores de la economía que se vean afectados, pero solo pueden ser establecidos por una autoridad competente.

La función emotiva se muestra en el señalamiento de que solo durante el periodo de transición se podrá establecer medidas de salvaguardia, al expresar que el perjuicio debe ser grave o la amenaza debe ser real en el mercado doméstico para poder aplicar esas medidas y al señalar que la medida de salvaguardia solo se podrá aplicar después de una investigación por una autoridad competente. De la misma manera, se infringe la máxima de modo, ya que hay ambigüedad al afirmar que el perjuicio debe ser grave y la amenaza, real, pues no se especifica lo que se entiende por “real” y “grave”.

De esta manera, se puede señalar que existen unos prejuicios, dada la característica hegemónica de la economía norteamericana, alrededor de la posibilidad de que Colom-

bia ejerza proteccionismo, por lo que se hace necesario evitar cualquier tipo de barrera no arancelaria al establecer que la salvaguardia solo podrá establecerse después de una investigación por una autoridad competente. También se estereotipa el hecho de que una autoridad competente realizará un estudio correcto para determinar si se debe aplicar la medida de salvaguardia o no.

Frente al discurso del proceso aduanero (tabla 3), se observa un campo semántico relacionado con la simplificación de los procesos aduaneros a través de la aplicación de normas internacionales, lo que permite, según ese discurso, eficiencia en el intercambio comercial.

El discurso muestra un nivel de emotividad al expresar que cada parte hará esfuerzos por brindar a las demás partes asesoría técnica; se trata de evidenciar unos fuertes lazos de cooperación a través del tratado. En la misma medida, se muestra una función referencial a través de las normas de cadenas de suministros internacionales, lo que busca dar al discurso cierto rigor técnico y científico.

Por lo tanto, el discurso alrededor del proceso aduanero estereotipa el hecho de que la aplicación de las normas internacionales hace el proceso más eficiente y permite legitimar el discurso frente al hecho de que esas normas proveen objetividad y claridad en el tratado.

Es evidente en el discurso de la defensa comercial (tabla 4) una referencia a los asuntos del comercio que se ven privilegiados cada vez que se aplica una medida de salvaguardia, obligando al Estado que la aplica a hacer concesiones comerciales. Se expresa una intención de limitar la intervención del Estado en la protección de su economía y el discurso refleja emotividad al afirmar que la medida de salvaguardia solo se puede aplicar en el periodo de transición, y al expresar la idea de una compensación mutuamente acordada de liberalización comercial cuando se aplique una medida de salvaguardia.

La máxima de modo en el tema de la defensa comercial se infringe debido a la ambigüedad cuando se afirma que la medida de salvaguardia se puede aplicar cuando exista una

Tabla 2 Aspectos del discurso en la variable textiles y vestidos

Gramática del texto (campos semánticos)	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
1. La parte importadora podrá aplicar una medida de salvaguardia textil únicamente después de una investigación por parte de una autoridad competente 2. La parte importadora podrá, en la medida necesaria para prevenir o remediar dicho perjuicio y para facilitar el ajuste, aplicar una medida de salvaguardia textil a esa mercancía	<i>Función emotiva:</i> nivel de emotividad al señalar que solo durante el periodo de transición se podrán establecer medidas de salvaguardia Emotividad al expresar que el perjuicio debe ser grave o la amenaza para el mercado doméstico, real Emotividad al afirmar que la medida de salvaguardia solo se podrá aplicar después de una investigación por una autoridad competente <i>Máxima de modo:</i> se presenta ambigüedad al afirmar que el perjuicio debe ser grave y la amenaza, real. No se especifica qué se entiende por grave y real	<i>Prejuicios:</i> para evitar una barrera no arancelaria, se establece la salvaguardia solo después de una investigación por una autoridad competente <i>Estereotipos:</i> no se especifica cuál es la autoridad competente. Se da por entendido que esa autoridad ejercerá la investigación de forma correcta

Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>).

Tabla 3 Aspectos del discurso en la variable procedimiento aduanero

Gramática del texto	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
<p>1. Cada parte adoptará o mantendrá procedimientos aduaneros simplificados para el despacho eficiente de las mercancías</p> <p>2. ... facilitando la implementación de normas de cadenas de suministro internacionales que simplifiquen y hagan más expeditos los procedimientos aduaneros</p>	<p><i>Función emotiva:</i> nivel de emotividad al expresar que cada parte hará esfuerzos por brindar a las demás partes asesoría y asistencia técnica con el objetivo de mejorar las técnicas de valoración y administración de riesgos, para facilitar la implementación de normas de cadenas de suministro internacionales</p> <p><i>Función referencial:</i> se hace referencia a las normas de cadenas de suministros internacionales</p>	<p><i>Estereotipos:</i> se estereotipa el hecho de que la aplicación de las normas internacionales hace el proceso más eficiente</p>
Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727).		

Tabla 4 Aspectos del discurso en la variable defensa comercial

Gramática del texto	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
<p>1. Una parte que aplique una medida de salvaguardia proporcionará una compensación mutuamente acordada de liberalización comercial</p> <p>2. ... en forma de concesiones que tengan efectos sustancialmente equivalentes en el comercio o equivalentes al valor de los impuestos adicionales esperados como resultado de la medida</p>	<p><i>Función emotiva:</i> emotividad al afirmar que la medida de salvaguardia solo se puede aplicar en el periodo de transición</p> <p>Emotividad al expresar la idea de una compensación mutuamente acordada de liberalización comercial cuando se aplique una medida de salvaguardia</p> <p><i>Máxima de modo:</i> no se especifica a qué hace referencia el daño grave necesario para aplicar una medida de salvaguardia</p>	<p><i>Modelo mental:</i> se privilegia el libre comercio, por lo que las intervenciones en el mercado deben ser mínimas</p>
Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727).		

amenaza grave. De esta manera, no se muestra abiertamente qué se entiende como amenaza grave, lo que hace que esta parte del discurso lleve a la oscuridad en cuanto al tema de medidas de salvaguardia.

Es así como el discurso alrededor de la defensa comercial evidencia un modelo mental que privilegia la mínima protección de la economía, ya que limita la intervención a los periodos de transición. Es necesario observar que esas defensas comerciales hacen referencia a los productos que afectadas por el tratado en sí, es decir, que no incluyen los subsidios agrícolas de la economía estadounidense.

El discurso en el tema de contratación pública (tabla 5) muestra un campo semántico relacionado con la perspectiva de la nación más favorecida. Se menciona en dos ocasiones el hecho de que se debe dar un trato no menos favorable que el que reciben las mercancías de la otra parte. De igual manera, se observa emotividad cuando se señala que “se otorgará un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado a su propia mercancía” y cuando se afirma que “no se impondrá como condición de participación la experiencia previa laboral en el territorio de la parte”.

La máxima de cantidad se infringe cuando se agrega el adverbio “incondicionalmente” a la frase que expresa el

trato más favorable. Se viola esta máxima cuando luego de afirmar que se tendrá en cuenta las actividades globales se agrega que no se tendrá en cuenta la experiencia previa de trabajo en el territorio de cada parte.

Todo esto refleja un modelo mental de búsqueda de acceso a contratos públicos sin ningún tipo de protección a la industria nacional en el acceso a uno de los empleadores más importantes, el Estado. Es así como se vislumbra una negociación inequitativa, ya que el acceso a esos contratos públicos depende de la experiencia global que en el caso de las empresas colombianas es mucho menor que el de las estadounidenses.

En derechos de propiedad intelectual (tabla 6), el TLC muestra un discurso donde el tema de la preponderancia de marcas y patentes es fundamental. Esa protección de marcas presente en el discurso en la práctica beneficia claramente a la parte que cuenta con más tecnología en desarrollo e innovación.

La pragmática del discurso en este texto muestra emotividad al expresar que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros utilicen signos idénticos o similares. De la misma manera, se produce una infracción de la máxima de cantidad cuando se

Tabla 5 Aspectos del discurso en la variable contratación pública

Gramática del texto (campo semántico)	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
1. Cada parte otorgará incondicionalmente a las mercancías y servicios de la otra parte y a los proveedores de tales mercancías y servicios un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado por dicha parte a sus propias mercancías	<i>Función emotiva:</i> emotividad cuando se señala que se otorgará un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado a su propia mercancía Emotividad al afirmar que no se impondrá como condición de participación la experiencia previa de trabajo en el territorio de la parte <i>Máxima de cantidad:</i> infracción de la máxima de cantidad cuando se agrega el adverbio “incondicionalmente” a la frase que expresa el trato más favorable. Se viola esta máxima cuando, luego de afirmar que se tendrá en cuenta las actividades globales, se agrega que no se tendrá en cuenta la experiencia previa de trabajo en el territorio de cada parte	<i>Modelo mental:</i> búsqueda de acceso a contratos públicos sin ningún tipo de protección de la industria nacional

Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>).

Tabla 6 Aspectos del discurso en la variable derechos de propiedad intelectual

Gramática del texto (campos semánticos)	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
1. Cada parte dispondrá que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros, sin su consentimiento, utilicen en el curso de sus operaciones comerciales 2. ... signos idénticos o similares, incluyendo las indicaciones geográficas, para mercancías o servicios relacionados con aquellas mercancías o servicios respecto a las cuales ha registrado la marca titular, cuando ese uso podría resultar en una probable confusión	<i>Función emotiva:</i> emotividad al expresar que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros utilicen signos idénticos o similares <i>Máxima de cantidad:</i> se infringe la máxima de cantidad cuando se afirma que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo <i>Máxima de modo:</i> ambigüedad cuando se señala que cada parte debe impedir que terceros utilicen signos idénticos o similares. No se define qué se entiende por similar o aquello que llevaría a una probable confusión	<i>Modelo mental:</i> protección de las marcas estadounidenses consolidadas en detrimento de desarrollos nacionales colombianos en bienes y servicios <i>Prejuicios:</i> se observa un prejuicio de que nacionales colombianos reproduzcan bienes y servicios sin autorización alguna

Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>).

señala que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros utilicen signos similares, y de la máxima de modo, ya que se produce una ambigüedad cuando se señala que cada parte debe impedir que terceros utilicen signos idénticos o similares, ya que no se define qué se entiende por similar o que llevaría a una probable confusión.

Todo lo anterior refleja un modelo mental donde se privilegia la protección de las marcas estadounidenses consolidadas en detrimento de desarrollos nacionales colombianos en bienes y servicios. En el discurso se percibe también

cierto prejuicio en el tema de que nacionales colombianos reproduzcan bienes y servicios sin autorización alguna.

El tema de asuntos laborales (tabla 7) en el discurso del TLC refleja una fuerte preponderancia del comercio sobre los temas laborales. Se podría entender que cualquier política laboral que fortalezca o debilite el empleo y a la vez afecte al libre flujo de capitales se considera indeseable.

El discurso muestra emotividad cuando se afirma que un país no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral de una manera que afecte al comercio entre las partes. Esa negación a través del adverbio “no” refleja una función

Tabla 7 Aspectos del discurso en la variable asuntos laborales

Gramática del texto (campos semánticos)	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
<p>1. Una parte no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral por medio de un curso de acción o inacción recurrente, de una manera que afecte al comercio entre las partes</p> <p>2. Las partes reconocen que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en su legislación laboral interna</p>	<p><i>Función emotiva:</i> emotividad cuando se afirma que un país no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral de una manera que afecte al comercio entre las partes</p> <p><i>Máxima de cantidad:</i> se infringe la máxima de cantidad cuando se expresa que las partes reconocen que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en su legislación laboral interna</p> <p>Se infringe la máxima al afirmar que una parte no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral</p>	<p><i>Modelo mental:</i> libre comercio sin ningún tipo de barreras arancelarias y no arancelarias</p> <p>Se observa la asimetría al no permitir restricciones arancelarias, cuando Estados Unidos utiliza barreras no arancelarias en áreas como los subsidios a la agricultura</p> <p><i>Estereotipo:</i> solamente se apela a la protección laboral si interfiere con el libre comercio</p>

Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>).

emotiva orientada al impedimento de cualquier tipo de distorsión del mercado.

De igual forma se da una violación de la máxima de cantidad cuando se expresa que las partes reconocen que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en su legislación laboral interna. Se utilizan dos sustantivos, debilitamiento y reducción, cuando uno solo es suficiente para expresar la idea. Además se viola la máxima de cantidad cuando se afirma que una parte no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral; el adverbio efectivamente no es necesario al expresar la idea con respecto a la aplicación de la legislación laboral.

De esta manera se observa un modelo mental relacionado con el libre comercio sin ningún tipo de barreras arancelarias y no arancelarias. Se percibe también la asimetría en el intercambio al no permitir restricciones arancelarias al tiempo que Estados Unidos utiliza barreras no arancelarias en áreas como los subsidios a la agricultura. Además, es claro un modelo mental donde solamente se apela a la protección laboral si interfiere con el libre comercio.

El discurso alrededor del tema del medio ambiente (tabla 8) muestra una alta dependencia mutua entre medio ambiente y comercio, al punto de que se puede observar que la intención es que se pueda referir al primero sin el segundo. La emotividad se observa en la función referencial, donde se hace alusión a los objetivos de desarrollo sostenible, en la violación de la máxima de cantidad, al expresar que se debe promover la utilización óptima de los recursos, pues se agrega que se debe estar de acuerdo con el objetivo de desarrollo sostenible, y en la violación de la máxima de modo, ya que se da una ambigüedad cuando se señala que las políticas comerciales y ambientales se deben apoyar mutuamente (no se ejemplifica ese apoyo) y cuando se afirma que las partes deben esforzarse por fortalecer los vínculos entre las políticas y prácticas comerciales y ambientales de las partes (no se explica en qué consiste ese esforzarse).

Es así como se refleja un modelo mental donde el comercio y el medio ambiente están al mismo nivel, por lo que no sería posible afectar de ninguna manera al comercio para fortalecer el medio ambiente. Asimismo se observa un estereotipo en el que el desarrollo sostenible es el mejor enfoque en la protección del medio ambiente.

En términos generales el discurso del TLC Colombia-Estados Unidos busca limitar a Colombia la protección de su economía y permitir el ingreso de nuevos productos básicos y manufacturados a la economía colombiana. Por el contrario, el acceso al mercado para la mayoría de los productos colombianos que son bienes agrícolas es asimétrico, dados los niveles de desarrollo tecnológico, de infraestructura y los subsidios.

La mayoría de los temas que buscan disminuir las asimetrías como las medidas de salvaguardia, la protección laboral o los aranceles muestran ambigüedad en la forma de aplicación, ya que no se establece el procedimiento exacto para esas medidas y muchas de ellas se limitan a periodos de transición.

Conclusiones

En el tema de acceso a mercancías en el TLC con Estados Unidos, se presenta el prejuicio de que un país como Colombia podría incrementar sus aranceles para proteger su economía interna. De esta forma, a partir del tratado, el país pierde posibilidad de maniobra para establecer políticas públicas para el desarrollo económico.

El capítulo 3 del proceso aduanero del TLC con Estados Unidos estereotipa el hecho de que la aplicación de las normas internacionales hace el proceso más eficiente y permite legitimar el discurso frente al hecho de que esas normas proveen objetividad y claridad en el tratado.

El tema de defensa comercial muestra un modelo mental que privilegia la mínima protección de la economía, ya que limita la intervención a los periodos de transición. En ese

Tabla 8 Aspectos del discurso en la variable medio ambiente

Gramática del texto (campos semánticos)	Pragmática del discurso	Nivel psicosocial
1. Esforzarse por fortalecer los vínculos entre las políticas y prácticas comerciales y ambientales de las partes	<p><i>Función referencial:</i> se hace referencia al objetivo de desarrollo sostenible</p> <p><i>Máxima de cantidad:</i> se infringe la máxima de cantidad al expresar que se debe promover la utilización óptima de los recursos</p> <p>Se agrega que debe estar de acuerdo con el objetivo de desarrollo sostenible</p> <p><i>Máxima de modo:</i> ambigüedad cuando se señala que las políticas comerciales y ambientales se deben apoyar mutuamente</p> <p>Ambigüedad cuando se afirma que las partes deben esforzarse por fortalecer los vínculos entre políticas y prácticas comerciales y ambientales de las partes</p>	<p><i>Modelo mental:</i> el medio ambiente no puede estar por encima del comercio y viceversa</p> <p><i>Estereotipos:</i> el desarrollo sostenible es el mejor enfoque en la protección del medio ambiente</p>

Elaboración propia basada en el texto final del TLC Colombia-Estados Unidos (<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>).

sentido, sería el mercado el más eficiente en la asignación de los recursos, sin ninguna posibilidad de que el Estado oriente el desarrollo.

Frente a la contratación pública, el TLC con Estados Unidos refleja un modelo mental de búsqueda de acceso a contratos públicos sin ningún tipo de protección de la industria nacional en el acceso a uno de los empleadores más importantes, el Estado. Es así como la mayoría de los contratos públicos se orientan a las empresas más competitivas, que en el caso del TLC son las estadounidenses.

Los modelos mentales en el TLC con Estados Unidos en estos temas están relacionados con la apelación a la protección laboral solamente si interfiere en el libre comercio, y con la idea de que el medio ambiente y el comercio están al mismo nivel, por lo que no sería posible afectar de ninguna manera al comercio para fortalecer el medio ambiente.

Bibliografía

- Alba Vega, C. (2003). México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales. *Foro Internacional*, 43(171).
- Blum-Kulka, S. y Kasper, G. (1993). *Interlanguage pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- Burfisher, M.E., Robinson S. y Thierfelder K (2002). Developing countries and the gains from regionalism: links between trade and farm policy reforms in Mexico. *American Journal of Agricultural Economics*, 84(3).
- Calderón Villareal, C. y Hernández Bielma, L. (2011). El TLCan una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa. *Estudios Sociales*, (Enero-Junio), 92-118.
- Cardona Acevedo, M. y Gutiérrez Ossa, J.A. (2010). Elementos en el fortalecimiento de los mundos de producción de las PYMES en Colombia desde la organización y las políticas. *Pensamiento & Gestión*, 28, 107-131.
- Cardona Acevedo, M., Cano Gamboa, C.A., Ramírez Carlos, J. y Gutierrez J. (2006). *Mundos de producción de las PyMES en Colombia: Una aproximación desde las tecnologías, la organización y las políticas industriales*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, Dirección de Estudios Económicos.
- Ferraro, C. y Stumpo G. (Compiladores) (2010). *Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (Cepal).
- Gallager, K. (2009). *North American Trade policy: lessons from NAFTA*. Boston: Pardee Center Report, Boston University.
- Gamboa Dillotn, C, y Zuluaga Mora, S. (2007). *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.
- Gamper-Rabindran, S. (2006). NAFTA and the environment: What can the data tell us? *Economic Development and Cultural Change*, 54(3).
- Hill, C. (2007). *Negocios internacionales. Competencia en el mercado global*. Mason: South Western Cengage Learning.
- Hitt M., Ireland, R. y Hoskisson, R. (2004). *Administración estratégica: Cengage learning*.
- Hualde Alfaro, A. (1998). Pymes y desarrollo regional: la utilidad de los enfoques europeos y sus limitaciones. Tijuana: El Colegio de la frontera Norte, México.
- Kim, W. y Mauborgne, R. (2005) *Blue ocean strategy*. Harvard Business School Press.
- Moret, M. (1960). *Intercambio internacional*. Madrid: Tecnos.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2004). *El agro colombiano frente al TLC con Estados Unidos*. Bogotá: Bolsa Nacional Agropecuaria S.A.
- Miller Moya, L.M. (2008). Una aproximación sociológica a la noción de convención social. *Revista Mexicana de Sociología*, 70(4), 649-673.
- 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 Marquez.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Pacheco López, P. (2005) The effect of trade liberalization on exports, imports, the balance of trade, and growth: the case of Mexico. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(4).
- Porter, M.E. (1998). *Competitive strategy*. New York: The Free Press.
- Pérez Toro, J. y Botero Villa, J. (2010). *Colombia frente al sistema comercial adoptado por los Estados Unidos*. Bogotá: Kinesis.
- Ricardo, D. (1821). *On the principles of political economy and taxation*. Oxford: Oxford University Press.
- Ruper Mark, E. (1995) (Re)politicizing the global economy: liberal common sense and ideological struggle in the US NAFTA. *Review of International Political Economy*, 2(4).
- Samuelson, P.A. (1958). *Linear programming and economic analysis*. New York: McGraw-Hill.
- Searle, J.R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A. (1776). *Investigación de la Naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*. Valladolid: Il Lerner, Max.
- Stiglitz, J. (2005). *Comercio justo para todos*. Oxford: Oxford University Press.
- Van Dick, T.A. (1997). *Racismo y análisis crítico de los medios*. Barcelona: Paidós.
- Van Dick, T.A. (2006). *De la gramática del texto al análisis crítico del discurso*. Barcelona: Paidós.
- Vega Cánovas, G. (2010). Balance y perspectivas del libre comercio entre México y Estados Unidos. *Foro Internacional*, 50(2).
- Vernon, R. (1913). *In the hurricane eye: The troubled prospects of multinational enterprises*. Boston: Harvard University Press.