

Proyecto PhD

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DEL DISCURSO DE APROVECHAMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES DEL GOBIERNO COLOMBIANO A TRAVÉS DE LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN DE LOS GREMIOS

1. Resumen

En el Nuevo Institucionalismo Sociológico (NIS) se estudian las relaciones de las organizaciones con su entorno social y cómo este entorno en forma de instituciones las penetra, las constriñe y las cambia (Scott, 2008). Por su parte, en las investigaciones recientes en Relaciones Públicas (RP) se está estudiando cómo y por qué las organizaciones adoptan normas institucionalizadas desde lo retórico, discursivo y comunicativo (Frandsen & Johansen, 2013).

En el siguiente trabajo se propone un abordaje interdisciplinar para comprender las dinámicas que se dan entre los actores institucionales en el caso específico del Aprovechamiento los Acuerdos Comerciales Internacionales (AACI) suscritos por el gobierno colombiano para el acceso a mercados priorizados. También se estudiará el papel de los gremios como actores institucionales que facilitan los establecimientos de agenda comercial, información y lobby de los sectores económicos con el gobierno a través de sus procesos de comunicación.

La investigación se desarrollará desde un enfoque cualitativo con el método de estudio de caso simple (Yin, 2013) en el cual se analizarán las oportunidades para exportar bio-ingredientes desde Colombia hacia la industria cosmética en Corea del Sur en el marco del TLC, con participación del gremio de Biocomercio y empresas del sector. Las herramientas para la recolección de la información serán: entrevistas semi-estructuradas, conversaciones con expertos y revisión documental a partir de informes, reportes en medios de comunicación y ruedas de negocios. Y el análisis de información se llevará a cabo el análisis de contenido con la técnica de narrativas y procesualidad (Rantakari & Vaara, 2017).

2. Revisión de Literatura

La revisión de los campos teóricos y sus premisas para comprender cómo los discursos se van institucionalizando e interviniendo la forma como las organizaciones entienden y asumen los retos es una de las cuestiones principales para enmarcar esta propuesta en un trabajo interdisciplinario.

Por un lado, en el Nuevo Institucionalismo (NI) se analizan cómo las reglas de juego del entorno institucional permean las organizaciones, las cuales se legitiman y formalizan a través de procesos y prácticas. (Palmer et al., 2008, Scott, 2008, DiMaggio & Powell, 1999, Meyer & Rowan, 1977). De hecho, la interacción entre las instituciones, los actores y la agencia está en primer plano en la teoría neo-institucional y ha sido un tema central en el trabajo tanto teórico como empírico (Fredriksson et al., 2013).

El NI y sus vertientes teóricas aportan al estudio de las organizaciones en lo relacionado con su interacción entre ellas y a partir del comportamiento de los agentes organizacionales. Pero es apenas en los trabajos recientes donde los investigadores y académicos se han ido apoyando en otros campos para comprender desde otras perspectivas cómo se estudian estos elementos entre los que están las prácticas, las estrategias y en este caso los discursos. En estas cuestiones, y para efectos de la especificidad teórica, por un lado, se aborda el Nuevo Institucionalismo Sociológico (NIS) en el cual se analizan cómo se institucionalizan procesos y prácticas en la relación de la estructura organizacional y el comportamiento.

Por otro lado las RP en su concepción teórica más reciente se ha alimentado de las ciencias sociales para explicar los fenómenos organizacionales más complejos y más allá de los usos de éstas como técnicas empresariales o como simples mediciones de la comunicación basadas en la cuantificación de los mensajes y los modelos clásicos. Es así como para estas implicaciones más sofisticadas, las RP son entendidas como parte de la lógica institucional de la cual hacen parte la comunicación como práctica y sus implicaciones en todos los niveles organizacionales.

Ahora bien, los estudios empíricos han sugerido que los fenómenos estudiados tanto en el NIS como en las RP permita establecer una conexión teórica profunda al analizar los elementos de cada uno generando una fusión que mejore y estreche la frontera del conocimiento.

Así entonces, el punto álgido para plantearse este cruce teórico radica en la pregunta ¿cómo se institucionalizan los procesos de comunicación?

La institucionalización es un proceso complejo y difícil de implementar, que requiere la puesta en marcha de iniciativas por parte de sus gestores (DeCastro et.al, 2013) ya que normalmente se refiere a cambios, además necesita tiempo en especial en ciertos aspectos ideológicos más complejos que otros pero que van moldeando el camino de las organizaciones (Selznick, 1957)

Es relevante mencionar el trabajo de varios de los más prominentes teóricos NIS para los cuales los resultados conducen a que los procesos de institucionalización son particulares en cada organización y que el papel de las instituciones para generar y asimilar estos cambios ha crecido (Greenwood y Suddaby 2006), además mucho de esto se por que la institucionalización de las organizaciones representa el progreso en la gestión de las mismas (Roberts y Greenwood 1997; Williamson, 1991; Williamson, 2000).

En relación con la complementariedad de los dos campos, NIS y RP, para comprender la institucionalización de los procesos de comunicación, es importante sentar las bases del estatuto epistemológico de las RP, para lo cual hay tres cuestiones macro a resaltar. La primera es que dependiendo de la corriente teórica desde donde se miren las RP son para unos expertos una ciencia, aunque inmadura, y para otros un campo disciplinar. En segundo lugar, no es tarea de esta investigación determinar una elección de una u otra en esta pugna, sino que se parte de la base de sus principales acervos como campo teórico en estudio. Y tercero hay suficiente evidencia teórica y empírica que demuestran su robustez, reflexión y vademécum teórico de donde han sido construidas con postulados suficientes para el análisis de una problemática de investigación.

Para esta guía se tomaron las ideas del profesor Jordi Xifra Padú, quien es uno de los autores más reconocidos en la materia para Iberoamérica, y quien ha estudiado el recorrido por escuelas que han tenido las RP para construir su episteme.

En mención están en Estados Unidos los trabajos de Ferguson (1984). Reilly (1987), Grunig y Hunt (1989), Gregory (2000), Woodward (2000), Leeper (2001), Mckie(2001), Cheney y Christensen (2001), Kent y Taylor (2002), Plavlick (1987) entre otros quien han insinuado la naturaleza científica de las RP. En Alemania Ronneberg y Rühl (1992) y en Gran Bretaña L'Etang y Pieczka (1996). Aunque en realidad el primer texto que enmarca el

surgimiento del estudio de las RP fue escrito en 1923 por Edward Bernays llamado *Cristalizando la Opinión Pública*.

No obstante la validación y el reconocimiento se lo han dado la actividad de profesionales que las ejercen desde varios países y que confluyen en la autoridad asociativa más representativa, la Sociedad de Relaciones Públicas Norteamericana PRSA (Public Relations Society of America) cuya definición de las RP cita "Las relaciones públicas son un proceso de comunicación estratégica que construye relaciones mutuamente beneficiosas entre las organizaciones y sus públicos." (2012)

Toda esa divergencia de corrientes en el campo práctico y teórico puede incluso llevarse al interrogante sobre si las RP son una técnica de comunicación corporativa, si se separan en diversas prácticas o si cubren diferentes partes y elementos organizacionales. Lo cual aunque siendo conscientes de esta acepción tampoco se discutirá en esta propuesta.

Lo que si ha de ser claro para este trabajo, es que se analizarán los procesos de comunicación de los gremios que a partir de acciones de RP como actividades de lobby, establecimiento de agendas y relaciones con los medios para comprender como se institucionaliza el discurso de AAC. Lo cual tendrá una resonancia particular en el análisis de mensajes y narrativas.

Finalmente y para efectos de la comprensión categorial en este proyecto, se tiene en cuenta la diferencia existente entre los términos *institución* y *organización* que muchas veces son tomados indistintamente como sinónimos. A lo cual en el texto *Psicología Social de las organizaciones: nuevos aportes del profesor Leonardo Schwarstein* aborda estas dos concepciones desde la sicología social, acudiendo a varias definiciones en el campo.

Para Schvarstein la noción de Institución son aquellos cuerpo normativos, jurídico-culturales compuestos de ideas valores, creencias y leyes que determinan las formas de cambio social. Tal es el caso de el trabajo, el tiempo libre, la justicia, la religión como institucionales universales particulares de cada sociedad y momento histórico (p, 25)

Una institución es un nivel de realidad social que define cuanto está establecido. Se relaciona con el Estado que hace la ley, que desde este punto de vista no puede dejar de estar presente en los grupos y organizaciones.

De la misma manera, se refiere a lo instituido como aquello que está establecido, el conjunto de normas y valores dominantes así como el sistema de roles que constituyen el sostén de todo orden social (p, 26)

Como organizaciones retoma la definición de Amitai Etzioni quien afirma que “éstas son unidades socialmente construidas para el logro de fines específicos”. Mientras que también recoge la definición de organización de Edgar Morín en tanto las organizaciones son una “Disposición de relaciones entre componentes o individuos que producen una unidad compleja o sistema, dotado de cualidades desconocidas en el nivel de los componentes o individuos...”

A partir de todo el barrido por diversos autores, el profesor Schvarstein es concluyente al afirmar que: a los establecimientos como hospitales o fábricas se les asigna una finalidad social determinada por una o más instituciones. Las organizaciones son unidades compuestas de las cuales es preciso suscitar interés en distinguir todos sus componentes. Y finalmente habla de el carácter de construcción social que se presenta en las organizaciones (p, 28-29). Este autor fue elegido para enmarcar estas categorías porque e dentro de sus trabajos el concibe la relación entre institución y organización como un atravesamiento que permite comprender como determinados modos de hacer y de pensarse reproducen y reproducen en una sociedad (p, 30)

3. Discusión de la propuesta

3.1 Problemática

En América Latina y el Caribe se han concretado varios tratados de libre comercio (TLC), acuerdos comerciales y acuerdos marco de asociación e integración, con la idea de ejercer como columna integradora regional. Dichos acuerdos tienen dos funciones: una es la de integrar y la otra es la de buscar apertura de mercados. Por lo anterior los países generan un conglomerado de acciones que se concentran en la búsqueda de oportunidades comerciales que a su vez se convierten en socios comerciales y que va mucho más allá de establecer un cronograma de desgravado de aranceles.

En esta problemática se ha tomado como base la idea de que la información brindada a las organizaciones en el marco de la institución es asimétrica y entra en detrimento de la

optimización y celeridad de las agendas y cronogramas de exportaciones en el marco de estos acuerdos. Es por esto que aparece la idea del AACI el cual se divide en dos áreas énfasis: una que se focaliza en los asuntos netamente comerciales y económicos, cuya principal herramienta suele ser la relación econométrica y la estadística para evaluar el impacto del volumen de exportaciones e importaciones y lo que ello significa para el balance económico del país. La otra, aunque también tiene un contenido evaluativo, se centra en las condiciones políticas y sociales del acuerdo y que se basa en un análisis cualitativo del fenómeno para revisar como los individuos, organizaciones y actores institucionales del entorno funcionan para que se optimice el acceso a mercados.

En Colombia, el análisis del AACI ha sido una prioridad de su política comercial. En el año 2013, el Gobierno Nacional creó el Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales (CAAC) con el objetivo de dar continuidad a los esfuerzos que se desarrollaron por parte de la Oficina para el Aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (Mincomercio, Industria y Turismo, 2015).

Como lo expresó el ex viceministro colombiano de comercio Eduardo Muñoz desde su investigación para fundamentar el Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales CAAC en el año 2013-2014, “Colombia apuesta al comercio como estrategia central para perseguir una senda de mayor crecimiento y desarrollo económico y social , en tanto se trata de mejorar no sólo el acceso de nuestra oferta exportable -actual y potencial-, sino también los términos para su progresiva inserción y posicionamiento en las cadenas internacionales de valor” (CAAC, 2014) lo cual alude al papel que juegan las organizaciones colombianas que se circunscriben en esta lógica.

El CAAC desarrolló una serie de informes regionales en los cuales se identificaron los sectores con mayor potencial exportador a los mercados de los socios comerciales con los cuales Colombia ha suscrito un TLC. Lo anterior con el objetivo de identificar posibles obstáculos para el acceso efectivo a dichos mercados. Aunque el CAAC cesó sus actividades en el año 2014, sus múltiples reportes resaltaron grandes retos para el mejoramiento y aumento de la oferta exportable colombiana.

La efectividad del proceso de AACI depende tanto de las intenciones, las condiciones y el mejoramiento de los procesos de comunicación entre actores institucionales y las organizaciones, así como también de que se logre un acceso efectivo a mercados, esto es,

llegar al país de destino y que los productos se consuman en los mercados extranjeros donde se ha consolidado una red de acuerdos con 50 países (CAAC, 2014).

Sin bien el Ministerio de Comercio Exterior realizó a través del CAAC una serie de análisis sobre el estado de las exportaciones, producción, demanda y mercados, los productos de potencial exportador aún enfrentan no sólo el reto del efectivo acceso a los mercados internacionales, sino las posibilidades de encadenamiento de valor provenientes de países en desarrollo como Colombia a productos de mayor elaboración o terminados generados por países desarrollados con quienes se han firmado dichos acuerdos.

El mayor reto de Colombia -antes de adentrarse en las particularidades establecidas en sus acuerdos comerciales vigentes-, ha sido establecer un programa fuerte de aprovechamiento de éstos, dado que ante los tratados vigentes lo importante no es solo aumentar los procesos de negociación de futuros acuerdos y las condiciones para que se dé el intercambio de bienes y servicios sino cerrar la brecha para el acceso efectivo a mercados de las cuales pueda evaluarse un impacto positivo traducido en el aumento del volumen de exportaciones.

Aunque pareciera un problema netamente colombiano, el AACI ha sido abordado por otros países como Perú y Chile, los cuales ante la firma de sus TLC han identificado el mismo problema, especialmente porque coinciden con Colombia en sus planes de fortalecer la unión regional para vincularse económicamente como sector exportador hacia el mercado asiático.

Definido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el informe “Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: el caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos” en el año 2012. En este documento se determinó que aprovechamiento es la integración o complementariedad comercial entre dos o más países en el marco de la vigencia de un acuerdo comercial y un juicio exploratorio de las casusas, sobre todo exportadoras, de los países que se someten a un estudio de sus actividades para lograr el aprovechamiento. Desde la perspectiva de problema, ha sido expresado como un asunto latinoamericano, puesto que el interés de participar en el entramado del comercio internacional de las economías emergentes, es una dinámica que surge por las demandas de pertenecer a la Organización Mundial del Comercio y los compromisos que allí se adquieren (Álvarez, 2012).

Las barreras para el aprovechamiento de los TLCs se manifiestan de muchas formas (e.g., obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, y estándares de producto). La complejidad regulatoria, los múltiples estándares de producto, el acceso a la información, el desconocimiento de la normatividad vigente en el mercado de destino y los cuellos de botella relacionados con el proceso de importación de bienes, son entre otros, factores que imposibilitan el AAC. A lo anterior se suma, la todavía limitada capacidad de asociación entre empresas, y de coordinación entre entidades del sector público y privado.

Es entonces como para atenuar este efecto, se han identificado una serie de brechas que deben ser cerradas para efectos de procurar el efectivo acceso a los mercados internacionales, especialmente en aquellos considerados como priorizados (países con los cuales Colombia ha suscrito un TLC). De acuerdo con el CAAC, existen brechas de carácter transversal que tienen que ver con el incremento del estatus sanitario y fitosanitario de los productos colombianos, el mejoramiento de su calidad, el rol de los laboratorios y la aduana.

De igual manera, se resaltan el aun limitado nivel de bilingüismo de los actores que intervienen en el proceso exportador. Otras brechas identificadas de carácter sectorial, se relacionan con la ausencia de competencias laborales específicas, acumulación de origen, certificaciones, etiquetado y el acceso a compras públicas (CAAC, 2014). Por último, también se señala que, a nivel regional, aún existen brechas en materia de clúster y encadenamientos productivos, desarrollo de una mayor oferta exportable, impulso a productos y sectores potenciales (tanto por región como por mercado) y cultura de internacionalización (CAAC, 2014).

Para regular estos efectos, aparece una condición institucional más inclusiva que intenta solucionar o al menos explicar estos resultados de la información asimétrica. Se trata de la estructura social y los procesos que establecen pautas autoritarias para el comportamiento social: asociación, esquemas, reglas, normas y rutinas. Presentes en Los tres pilares de las instituciones: regulativa, normativo y regular-cognitiva. (Scott, 2008, p. 50) Es así como en el caso de AACI, las iniciativas del extinto CAAC y de los organismos latinoamericanos que ven en esta alternativa una manera de impulsar las exportaciones cuando se han negociado los acuerdos, se ha creado la necesidad de establecer un marco jurídico para que este sea un asunto de vital importancia en todas las entidades adscritas a las actividades de comercio internacional en el país.

Muestra de ello es la Ley 1868 del 1 septiembre de 2017 “*Por medio de la cual se establece la entrega del informe anual sobre desarrollo, avance y consolidación de los acuerdos comerciales ratificados por Colombia*”, en el cual se presenten (i) los impactos (negativos y positivos) en materia macroeconómica y en los distintos sectores económicos involucrados en el desarrollo de los Tratados de Libre Comercio (TLC) ratificados por Colombia y (ii) el estado de la balanza comercial de Colombia con los países con los cuales se tienen estos acuerdos comerciales. Por otro lado, se resalta que su artículo N°2 establece que dichos informes deben ser presentados anualmente en Sesión formal de las Comisiones Segundas conjuntas de Senado y Cámara y deben exponer, entre otros temas, lo dispuesto en el numeral D, a saber, las estrategias de los Ministerios para el Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales (Corte Constitucional, C-432/17).

El proyecto y exposición de motivos de la mencionada Ley establece que el objetivo principal de este tipo de regulaciones a nivel nacional es dotar a las instituciones del Estado, en este caso al Congreso de la República, “de mecanismos concretos para adelantar un control permanente sobre el proceso, funcionamiento y resultados de la implementación de dichos acuerdos comerciales” (Corte Constitucional, C-432/17).

Para recapitular, en el NIS los factores que afectan la difusión de formas institucionales; los perturbadores de conflictos o ambientes institucionales fragmentados en formas de organización y los procesos en funcionamiento en la construcción de reglas y lógicas en un campo organizacional (Scott, 2008, p. 54, 58 y 62) permiten que se puedan mitigar algunos de estos asuntos, dado que aunque para ciertos agentes la información asimétrica sea una ventaja, para el escenario global del comercio internacional, en este caso, genera un detrimento a los principios de liberalización de bienes y servicios que los países han prometido ante las instituciones supranacionales que regulan el comercio como la OMC. Ahora bien, dentro de la Negociación Económica Internacional, si bien se ha avanzado mucho en la regulación de los asuntos que implican los acuerdos comerciales bilaterales, multilaterales, regionales y de libre comercio, tener la firma de un acuerdo no implica que la actividad de exportación, importación, inversión indirecta o franquicias vaya a darse de manera exitosa. Se puede afirmar que de una u otra manera a partir de los procesos de negociación de acuerdos comerciales el éxito se logra en tanto hay voluntades de unos

agentes que representan los intereses del Estado en el mercado y que a través de sus entidades delimitan los destinos de las organizaciones inscritas en esta lógica.

Para ello, en el proceso de integración económica adoptado por Colombia desde ya hace varios años, los TLCs, son un esfuerzo por parte del Gobierno, autoridades, entidades públicas y en especial del sector privado, a través de los cuales se busca dinamizar las relaciones comerciales, el flujo de bienes, servicios e inversiones de una manera ágil y con la menor presencia de obstáculos para este propósito. Firmar y ratificar un TLC, no sólo requiere de una voluntad de las partes, tras ello hay un marco de reglas internacionales y principios estipulados por la Organización Mundial del Comercio, los cuales se conjugan con procesos de consulta ante gremios y sociedad civil. La balanza entre pros y contras están a la orden del día, algunos sectores de la economía se benefician más que otros, nuestra vocación de país agrícola y dependiente de *commodities* nos ubica en una posición sensible al abrir las fronteras a países que llevan décadas de adelanto en la producción de bienes con alto valor agregado, pero de igual forma representan oportunidades de ingreso a bienes de capital que potencializan nuestra capacidad industrial.

Si bien Colombia ha logrado concretar varios acuerdos comerciales, desde un panorama más amplio, sólo a nivel regional sigue en rezago en comparación con otros países, que han logrado un mayor número de TLC firmados; esto debido a la complejidad y profundidad de diversos temas a tratar que no se limitan al acceso libre de mercancías sino que se extiende a barreras técnicas, compras estatales, medidas ambientales y laborales, propiedad intelectual, reglas de origen, salvaguardias, entre otros, que son materia sensible y que recaen de manera directa al empresario.

Es de destacar que la firma de un TLC abre un abanico de posibilidades y aun cuando no siempre refleja los intereses de la totalidad de los gremios o sectores industriales, representa un interés nacional. Dicho propósito, requiere de un respaldo estatal e institucional, reflejado en acciones para el mejoramiento de la infraestructura, disminución de riesgo, fomento al desarrollo e innovación, pero a su vez, requiere de un sector privado comprometido con la implementación de mejores prácticas y el desarrollo de productos con mayor valor agregado.

Toda vez superada la primera fase de reconocimiento de las barreras, obstáculos y asimetrías de los acuerdos, el aprovechamiento puede verse en tres frentes delimitando las

áreas donde la política comercial podría generar impacto e incremento de comercio: el primero son las herramientas para evaluar las condiciones del mercado de origen y de destino que van desde la identificación de las empresas con potencial exportador, hasta la cantidad de productos exportados. El segundo, las relaciones interinstitucionales de las entidades involucradas en los acuerdos y la armonización de sus sistemas de información y comunicación con los diferentes stakeholders. Y el tercero, la modernización de las herramientas metodológicas para aumentar los estudios en áreas especializadas como el Biocomercio de modo que se identifique el verdadero potencial en el cual un país es realmente competitivo (Álvarez, 2012)

3.2 Justificación

Entre los fenómenos organizacionales que ocurren, es indudable la influencia que el entorno institucional ejerce sobre su proceder, de manera que a través de sus componentes, estructura y agentes se ejecuten acciones en los que se institucionalizan prácticas y procesos.

En el contexto que se ha presentado, donde hay un criterio de información incompleta aparece un fenómeno reconocido en la literatura de business como los vacíos institucionales o a partir de su denominación en inglés *institutional voids*. Lo cual implica que ante la ausencia de intermediarios institucionales que hacen que la infraestructura física, los sistemas de producción el desarrollo del trabajo y el capital en el contexto de mercado funcione adecuadamente en países con economías desarrolladas, en países emergentes no es la misma realidad.

A esto se refieren estos vacíos que son llenados con la función que cumplen los intermediarios, en este caso los gremios quienes como actores institucionales facilitan los establecimientos de agenda comercial, información y lobby de los sectores económicos con el gobierno a través de sus procesos de comunicación. (Khanna & Palepu, 2010)

Esto conlleva los siguientes cuestionamientos: ¿Cómo se entienden las instituciones y los procesos de institucionalización?, ¿Cómo los procesos institucionales se relacionan con la estructura y las respuestas institucionales?

En aras de generar un aporte teórico y empírico se propone en forma de pregunta lo que aquí se quiere comprender. ¿Cómo se institucionaliza el discurso de Aprovechamiento

de Acuerdos Comerciales Internacionales del gobierno colombiano, mediante los procesos de comunicación que generan los gremios?

3.3 Contribuciones

Desde lo *científico* con una contribución a la teoría al proponer un estudio en el cual se vean las relaciones que trascienden los planteamientos estratégicos de las organizaciones más allá de lo escrito y descrito, hacia las relaciones entre sí, sus fronteras y sus interconexiones con las instituciones y los actores institucionales, particularmente en el cruce interdisciplinar de los campos teóricos del NIS y las RP.

Desde lo *metodológico* con el caso de estudio que mira un problema bajo el lente de la administración, la comunicación y los negocios internacionales esperando ampliar la frontera del conocimiento proponiendo una reflexión teórico práctica alrededor del concepto de vacíos institucionales a partir de la labor de los gremios para lograr los fines organizacionales en el marco del contexto gubernamental.

Desde lo *empírico* con la pretensión de develar cómo la relación entre los actores institucionales se puede llevar a la práctica para resolver problemas prácticos de los empresarios y del gobierno a la hora de comunicar sus expectativas frente a la negociación de un TLC y sus implicaciones económicas, tanto para el país como para los compromisos propuestos ante la Organización Mundial del Comercio OMC y la dinámica de los países en el comercio internacional.

4. Metodología

En este apartado se indica la manera en que se desarrollará metodológicamente esta propuesta de tesis doctoral para el abordaje del objetivo general de la investigación: comprender la institucionalización del discurso de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales Internacionales, mediante los procesos de comunicación que generan los gremios. Es así como en aras de establecer la dinámica a seguir para la investigación se propone el siguiente modelo teórico-metodológico, el objeto de investigación, la unidad de análisis que posibilitan la comprensión del fenómeno, las técnicas de recolección de información y las técnicas de análisis de datos.

Este proyecto de investigación se enmarca en un enfoque de tipo cualitativo, el cual bien sea como investigación participativa, investigación de campo, etnografía o estudio de caso, acude a hechos o eventos de cierta complejidad, identificados en su medio natural para buscar una solución a partir de la respuesta a ciclos de preguntas y análisis por parte de los investigadores, ello con el fin de aportar a la solución de un problema planteado partiendo del análisis en contexto. (Grajales 2000)

Se propone el estudio de caso como método entendido desde los autores más citados Yin y Stake bajo los cuales se advierte que el estudio de caso es un se realiza para medir y registrar el comportamiento, el accionar y las relaciones de personas en un contexto específico de acuerdo con el fenómeno estudiado. (Yin, 2003 y 2014) y Stake 1988, y 2006) tal como se propone en este trabajo.

Tomado de la medicina y la sicología, el estudio de caso viene a servir como método en las ciencias sociales porque analiza situaciones determinadas y genera explicaciones acerca de lo que se ha estudiado en relación con las interacciones. Así pues que para este proyecto es plausible utiliza el estudio de caso simple (Yin 2014) en el cual presenta un panorama mas robusto y amplio del fenómeno estudiado. Dentro de la lógica del aprovechamiento, se estudiarán los actores institucionales: gremio de Biocomercio, Ministerio de Comercio, Cámaras de Comercio, impulsadoras de empresas del sector.

El tipo de estudio pertinente de acuerdo con el alcance, es el estudio exploratorio “El estudio exploratorio se realiza cuando no se tiene un estudio previo sobre el problema a investigar, se recomienda cuando el investigador se enfrenta a un fenómeno poco conocido para él, ya que se buscan los hechos sin preocuparse por predecir sus relaciones existentes, los estudios exploratorios pretenden dar una visión general del fenómeno, se realizan cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido, o cuando aún sobre él” (Kerlinger, 2002 citado en Silva 2016)

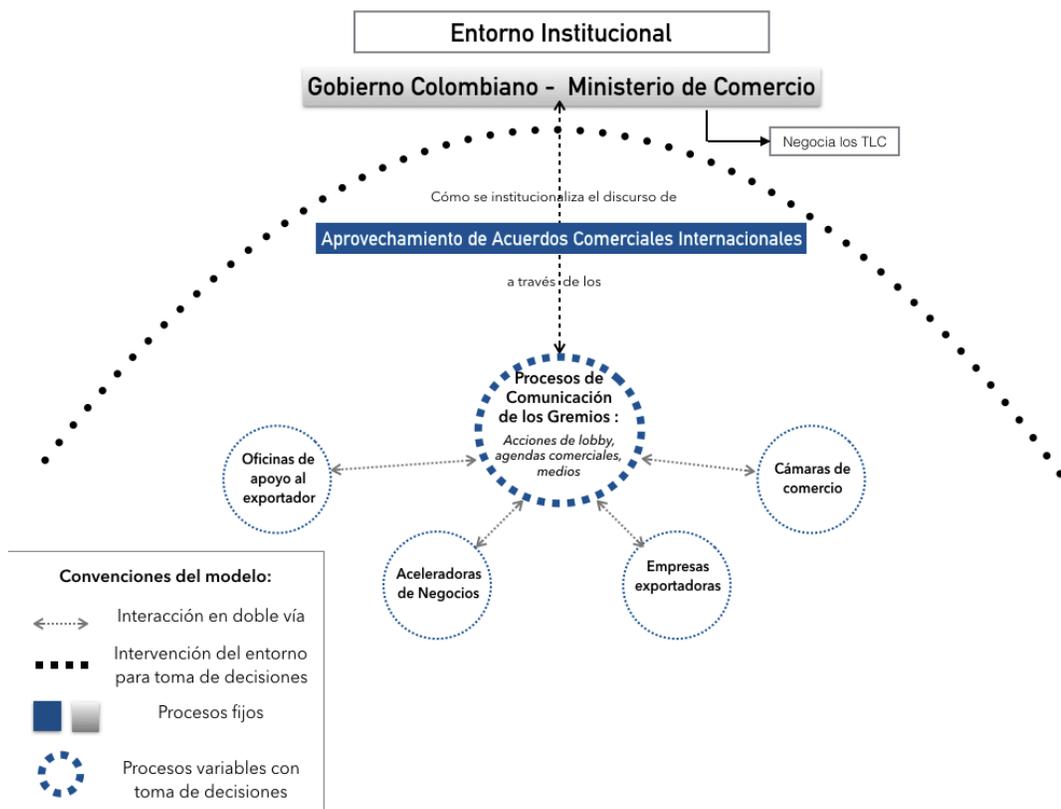
Ahora bien, como objeto de estudio se analizarán los procesos de comunicación de los gremios involucrados en el Biocomercio en Colombia y como unidad de análisis se estudiarán las organizaciones inscritas en la dinámica exportadora, particularmente en aquellos actores encaminados a aprovechar el TLC entre Colombia y Corea del Sur ratificado en 2016, del cual se ha tenido más cuidado en las agendas y compromisos de Colombia para

la facilitación del comercio y a partir de las lecciones aprendidas desde que en 2012 entrara en vigencia el TLC entre Colombia y los Estados Unidos.

También es preciso aclarar que dentro del seguimiento metodológico se tendrán en cuenta que de los tres niveles de análisis micro, mezzo y macro, se tendrán en cuenta únicamente los dos últimos, dado que en el análisis del NIS la mirada es al entorno o campo organizacional y en lo empírico en el caso de los Negocios Internacionales principalmente se parte de la base de empresas inmersas en la dinámica de exportación cuya estructura y sistema decisional están insertas en esta lógica y su comprensión, así:

Mezo nivel: organizaciones que aprovechan los acuerdos comerciales, instituciones que regulan los requisitos de acceso a mercados. Estas estarán configuradas como organizaciones que dentro de un determinado acuerdo comercial (e.g. Tratado de Libre Comercio de Colombia con Corea del Sur)

Macro nivel: la gestión del gobierno colombiano en materia de la política de comercio exterior, los requisitos de información, marcos regulatorios, obstáculos técnicos y el discurso de AACI.



Esquema de la propuesta de investigación. Fuente: elaboración propia

4.1 Técnicas de Recolección de Información

Para la recolección de la información en este estudio de caso, se considera pertinente emplear: las entrevistas semi-estructuradas, las conversaciones con expertos y la revisión documental (Galeano2004)

- *Entrevistas semi-estructuradas:* con esta técnica se conducirán una serie de sesiones en las cuales a partir de un cuestionario se busca recoger las impresiones, perspectivas y condiciones para lograr el AACI como un plan del gobierno colombiano para incrementar las exportaciones. A su vez se espera que en estas entrevistas se logre cubrir un amplio espectro representativo de actores decisionales y operativos que están involucradas en el caso empírico.
- *Conversaciones con expertos:* con esta técnica se espera contrastar las entrevistas semi-estructuradas a manera de conversaciones con grupos de expertos o expertos singulares, en el marco de eventos, reuniones y foros dedicados a los exportadores e interesados, especialmente en aquellas donde se centre la atención en la actualización de los planes de AACI del gobierno y el llamado al apoyo de los gremios
- *Revisión documental:* esta técnica se aplicará a partir de documentos formales que revelen los asuntos regulatorios, estratégicos y procedimentales en los cuales todos los actores involucrados en el proceso han manifestado que debe darse el AACI, lo cual ante la publicación de piezas de comunicación y medios, informes y presentaciones corporativas generarán los insumos de análisis para determinar como se ha institucionalizado este discurso y sus implicaciones temporales en relación con el acuerdo comercial de interés.

4.1.1 Participantes y procedimientos

Con el propósito de construir el trabajo de campo de esta propuesta, se analizarán fuentes primarias y secundarias. Como fuentes primarias se analizarán las diferentes medidas regulatorias, estándares y demás requisitos normativos de acceso a mercados, así como los planteamientos estratégicos de las organizaciones a estudiar en tanto la información sea asequible que, por lo general, en el campo de investigación en el que se circunscribe el fenómeno, acceder a esta información puede darse por varias vías además de las

organizacionales, ya que el tema presta mucho interés para lograr aprovechar los acuerdos en el acceso efectivo a mercado como fin último.

De igual manera, para los demás instrumentos diferentes actores gubernamentales y no gubernamentales vinculados al proceso de la facilitación del aprovechamiento de los TLCs,. Entre ellos, agremiaciones, cámaras de comercio binacionales, Procolombia, Ministerio de Comercio Exterior y Diplomáticos Comerciales o Commercial Attachés de las empresas.

En este sentido de los participantes y procedimientos, se acudirá en primera medida a los reportes oficiales en los cuales las organizaciones acceden a entregar información a este respecto para hacerse pública. También a través de foros del exportados, ferias y reuniones con empresarios en los cuales se dan espacios de interacción y conversación de estos temas y en los que la investigación aplicada en estudios doctorales resulta teniendo un interés académico y no persiguiendo un interés económico que puede de alguna manera dar un parte de neutralidad a las organizaciones al respecto del análisis de las mismas.

Será un reto, afinar el trabajo de campo para lograr los resultados esperados, pero la fuerza que ha tomado en los últimos años el AACI en lo discursivo, lo práctico y lo propositivo facilitan el camino como un tema relevante.¹

4.2 Herramientas para el análisis de los datos

En el Manual de Estudios de Procesos de la Organización (Langley & Tsoukas, 2016) se aborda como premisa general la idea de guiar a los investigadores interesados en asuntos organizacionales para que a partir de cuestiones epistemológicas, ontológicas y metodológicas aborden la organización y sus procesos como objeto de estudio.

En este texto se abordó la técnica de narrativas y procesualidad propuesta por los académicos Anniina Rantakari and Eero Vaara, quienes aducen que una forma de analizar los discursos es a partir de las narrativas, en especial las narrativas sobre procesos de comunicación en las organizaciones. A partir de lo cual, para efectos de esta propuesta se llevará a cabo el análisis de contenido utilizando dicha técnica.

¹ Este tema fue explícito en una conversación que tomó lugar el día 27 de octubre de 2017 con el profesor Ramón Guacaneme, investigador de la Universidad Sergio Arboleda de Bogotá y autor del texto del Nuevo Estatuto Aduanero en Colombia. Esta entrevista fue desarrollada por medio del Observatorio en Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales ONAAC <http://www.eafit.edu.co/investigacion/produccion-investigativa/onaac/Paginas/inicio.aspx>

En lo relacionado puntualmente como las narraciones, éstas son clave para la investigación que se hace a partir de los elementos organizacionales dada su riqueza en el detalle. Esto en caso de análisis de individuos o en términos de los institucionalistas en el caso de los agentes. No obstante en esta técnica, la idea de narrativa se refiere a una construcción discursiva temporal que proporciona medios para el desarrollo individual, social, y de sentido organizacional a partir de construcciones lingüísticas sino a visiones diversas para articular la construcción del discurso organizacional (Boje, 2008 citado en Rantakari & Vaara, 2016).

Ahora bien, para efectos de los estudios de comunicación, las narrativas proporcionan secuencia temporal, significado y estructura lo cual haría posible que se estudio la realidad organizacional y sus ámbitos de acción a partir de los discursos. (Fisher, 1984 y Cooren, 1999, citado en Rantakari & Vaara, 2016).

Dicho lo anterior se proponen cuatro perspectivas para estudiar estas narrativas en el marco de las organizaciones: 1) Representación narrativa: se centra en las narrativas como representaciones y como conciencia de los procesos organizacionales. 2) Construcción narrativa: es de carácter interpretativo y se concentra en construcciones narrativas como objetos de estudio centrado en los diversos tipos de procesos organizativos y las diferencias entre ellos. 3) Deconstrucción narrativa: también se centra en las narrativas, pero se basa en la gestión crítica estudios para cuestionar construcciones narrativas y se centran en deconstrucciones narrativas. Y 4) Agencia de narración: se concentra en el papel auténtico de las narrativas en los procesos organizativos y sigue la llamada visión de proceso fuerte ofreciendo una visión ontológica de las narrativas. Para coincidir con los niveles de análisis de esta propuesta solo se utilizarán las dos primeras perspectivas.

Cabe anotar que dentro de esta técnica, los autores sugieren que los futuros investigadores generen otras perspectivas de análisis narrativos. En el caso de esta propuesta se espera que se pueda ahondar en la idea de discursos institucionales, lo cual es ahora conjetural. De ser así que se genere un nuevo tipo o perspectiva para el análisis de narrativas y procesualidad, se podría aducir que este trabajo tendría un aporte metodológico.

5. Hallazgos esperados

A partir del análisis teórico, se espera tejer un puente que permita validar y contribuir con las agendas de investigación de los campos abordados, NIS y RP, en los cuales se sugieren mas investigaciones de caso donde se pongan a prueba sus elementos, en este caso el estudio de la comunicación como proceso a institucionalizarse.

También se espera aportar a la perspectiva teórica que sugiere el fenómeno se los vacíos institucionales como un punto de giro en las economías emergentes para explicar por qué otros actores institucionales deben intervenir en las relaciones de las organizaciones y no directamente de la institución a la organización. Además, esta consideración aporte en lo empírico a elevar el status de los gremios como actores fundamentales para el desarrollo de políticas gubernamentales.

Dentro del enfoque cualitativo, se espera encontrar cómo los procesos de comunicación organizacionales de los gremios apoyan la política de comercio exterior de Colombia a partir de la institucionalización del discurso de AACI propiamente dicho, con empresas exportadoras o identificadas como con potencial exportador.

La idea es, entonces, indagar si los supuestos propuestos por el conocimiento del fenómeno, la información existente y los problemas identificados en los antecedentes del fenómeno, en realidad, son factores que retan el AACI, incluso más allá de lo que hoy se dice en materia de análisis numérico de la cantidad de exportaciones por producto, sector o empresa como por ejemplo en los reportes del Mapa Regional de oportunidades MARO, en Procolombia o del Ministerio de Comercio (2014)

En relación con la pregunta de investigación, se espera que se logre un nivel de comprensión de los procesos que llevan a que los gremios surjan como intermediarios para suplir los vacíos institucionales en el contexto a estudiar, especialmente en el marco de la dinámica exportadora garantizando el acceso a mercados de productos con cadena de valor en el sector de Biocomercio.

6. Referencias Bibliográficas

Asociación Nacional de Comercio Exterior (2017) – Analdex. Foros de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales.

CEPAL (2012) “Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: el caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos”. Serie Comercio Internacional. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4347-herramientas-analisis-aprovechamiento-acuerdos-comerciales-caso-tratado-chile>

DiMaggio, P. J. & Powell. (1991). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press.

Ferguson, M. A. (1984). Building theory in public relations: Interorganizational relationships as a public relations paradigm. Conference paper, Gainesville, FL.

Frandsen, F., & Johansen, W. (2013). Public relations and the new institutionalism: In search of a theoretical framework. *Public Relations Inquiry*, 2(2), 205–221.

Fredriksson, M., Pallas, J., & Wehmeier, S. (2013). Public relations and neo-institutional theory. *Public Relations Inquiry*, 2(2), 183–203.

Galeano, Maria Eumelia (2004), Estrategias de Investigación Social Cualitativa, Segunda edición, Ed. De la Universidad de Antioquia.

Galeano, Maria Eumelia (2004), Diseño de Proyectos de Investigación Cualitativa, Ed. Universidad Eafit.

Grajales, T. (2000). Tipos de Investigación. Recuperado de <http://goo.gl/AH60J>

Khanna T, Palepu KG. 2010. Winning in Emerging Markets. Harvard Business Press: United States.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2014). Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales CAAC. Repositorio.

Palmer, Donald & Biggart, Nicole & Dick, Brian. (2008). Is the New Institutionalism a Theory?. The Sage Handbook of Organizational Institutionalism, 739-768

Public Relations Society of America (2012) Recuperado de: <http://prdefinition.prsa.org/>

Rantakari, Anniina & Vaara, Eero. (2016). Narratives and processuality.

Scott, W. R. (2008) Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities. Sage Publications.

Schwarstein, Leonardo (1991) Psicología Social de las organizaciones: nuevos aportes, editorial Paidós SAICF

Stake, R. E. (1996). The art of case study research.

Tratado de Libre Comercio de Colombia con Estados Unidos, 2012. Texto final del acuerdo. Recuperado de:

http://www.tlc.gov.co/publicaciones/727/texto_final_del_acuerdo

Tratado de Libre Comercio de Colombia con Corea del Sur, 2016. Texto final del acuerdo. Recuperado de:

http://www.tlc.gov.co/publicaciones/733/acuerdo_de_libre_comercio_entre_la_republica_de_colombia_y_la_republica_de_corea

The SAGE Handbook of Process Organization Studies, edited by Ann Langley, and Haridimos Tsoukas, SAGE Publications, 2016. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral-proquest-com.ezproxy.eafit.edu.co/lib/eafit/detail.action?docID=4757575>.

Xifra Padú, Jordi (2003), Teoría y Estructura de las Relaciones Públicas, Ed. Mc Graw Hill

Yin, R. K. (2003). Case study research: Design and methods. Thousand Oaks, Calif: Sage Publications.