

**Anexo: 12** Entrevistas para Tesis de Pregrado – César Sánchez Rico – Pontificia Universidad Javeriana.

### **Tabla de Contenido**

Gabriel Duque Mildenberg .....	2
Matthew Slaughter .....	43
José Alejandro Quintero Rojas .....	47
Alejandra Pulido López.....	56
Hernando José Gómez Restrepo .....	70
Polina Naronova & Mariana Ruiz.....	98
Eduardo Muñoz Gómez.....	108
Laura Cristina Silva Solano .....	146
Augusto Solano Mejía.....	163
José Rafael Barbosa Rodríguez.....	184
Juan Carlos Botero Navia .....	202
Jorge Humberto Botero Angulo.....	230
Notas Adicionales realizadas a las entrevistas realizadas (mismo orden).....	255

Las presentes entrevistas fueron realizadas como parte de la metodología de investigación para el Trabajo de Grado titulado “Estrategias de negociación: La Diplomacia Comercial como método para lograr la firma y la ratificación del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América” (Sánchez Rico, 2019). Todas fueron realizadas personal o telefónicamente por el autor con el fin de recopilar información primaria para la investigación. Su grabación, transcripción, uso y demás fue autorizado por los entrevistados de manera verbal antes de comenzar la grabación. Para mayor información contactar a;

César Sánchez Rico  
(+57) 315 288 8181  
sanchezcesar@javeriana.edu.co

**Número total de Entrevistas:** 12 entrevistas.

**Duración Total:** 9.4114 horas = 564.683 minutos de grabación (Anexos 13 - 23)

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	21 de junio del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	1 hora, 2 minutos y 29 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	Gabriel Duque Mildenberg <sup>1</sup>

### Entrevista 1 - Presencial<sup>2</sup>

**Gabriel Duque Mildenberg:** Bueno que puedo decirle, mi nombre es Gabriel Duque Mildenberg. Para el tema de esta tesis, fui uno de los negociadores del TLC y luego, me correspondió ser el viceministro que estuvo a cargo de las últimas negociaciones y la entrada en vigencia del acuerdo (entre Colombia y Estados Unidos).

**César Sánchez Rico:** Muchas gracias por dejarme estar aquí, Mi idea es hacerle un par de preguntas sobre este tema. Voy a arrancar, preguntándole, en términos generales, ¿Cómo se manejan estas negociaciones bilaterales del TLC y en este caso particular, el de Estados Unidos y Colombia?

**GDM:** Usted debe entender un acuerdo internacional, negociado a través de una negociación (bilateral) como un contrato, en este caso negociado por dos o más jurisdicciones (en este caso dos países).

Los acuerdos de libre comercio (ACL) han ido evolucionando a lo largo de la historia haciéndose cada vez más comprensivos. Hasta hace un par de décadas, (los acuerdos) eran mucho más limitados en temas de alcance. Los temas eran sólo de aranceles o sobre las manufacturas, ni siquiera llegaban a tocar temas de agricultura.

Han existido avances multilaterales y hay también discusiones bilaterales que han ido abarcando nuevos temas en estas negociaciones. Para Colombia, sus primeras negociaciones ambiciosas y

---

<sup>1</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Ingeniero Industrial. PhD y Ms. en Economía. Director de Desarrollo Empresarial (en el Departamento Nacional de Planeación de Colombia - DNP) (2001-2003). Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos de América (2003-2006). Subdirector de Programas de Competitividad Corporación Andina de Fomento (CAF) (2006-2009). Viceministro de Comercio Exterior (2009-2013). Ex Embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013-2016). Ex Embajador de Colombia ante la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE/OECD) (2013-2016) Ex Embajador de Colombia en Japón (2016-2018). Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) (Actualidad). Correo Electrónico: [gduquem@gmail.com](mailto:gduquem@gmail.com)

<sup>2</sup> Ver Anexo 13

comprendidas fueron en 1994, que fueron las negociaciones del G3<sup>3</sup> (se llamaba en ese momento) con Venezuela y con México.

El marco de todas estas negociaciones básicamente, está soportada en nuestra institucionalidad (colombiana) de las Relaciones Internacionales que están en responsabilidad del ejecutivo<sup>4</sup>. (El presidente y su equipo). En las relaciones comerciales, en la medida que abarca más temas, abarcan más responsables (No solo el presidente de la República).

El coordinador, responsable y vocero es el Ministerio de Comercio (anteriormente). Antes era ese y luego se fusionó y ahora es el (Ministerio de) Industria, Comercio y Turismo. Cuando se negoció el G3, era el Ministerio de Comercio y el Viceministerio de Comercio Exterior.<sup>5 6</sup>

---

<sup>3</sup> **G3**. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres (G3). Países Firmantes del TLC: México, Colombia y Venezuela. Entrada en Vigor el 1 de enero de 1995. (LegisComex, s.f.) (MINCIT Colombia, s.f.) (República de Colombia, 1994)

<sup>4</sup> La **Constitución Política de Colombia** vigente (1991) en su artículo 189, numeral 2 establece que; (...) *“Corresponde al presidente de la República como Jefe de Estado, Jefe del Gobierno y Suprema Autoridad Administrativa”* (...) *“Dirigir las relaciones internacionales. Nombrar a los agentes diplomáticos y consulares, recibir a los agentes respectivos y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados o convenios que se someterán a la aprobación del Congreso”* (...) (República de Colombia, 1991)

<sup>5</sup> **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia**. Sitio web: <http://www.mincit.gov.co/> 26/8/19 19:49

<sup>6</sup> A través de la **ley 790 de 2002** se fusionó el Ministerio de Comercio Exterior con el Ministerio de Desarrollo Económico creando el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (República de Colombia, 2002)

Además, a través del **decreto 210 de 2003** (...) *“por el cual se determinan los objetivos y la estructura orgánica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y se dictan otras disposiciones”* (...) se enfocaba las labores de este Ministerio en torno a dos viceministerios:

- a) El Viceministerio de Comercio Exterior fue encargado esencialmente de llevar a cabo las negociaciones comerciales del país (Gómez Restrepo & Gamboa, 2007) (República de Colombia, 2003)
- b) El Viceministerio de Desarrollo Empresarial encargado esencialmente de llevar a cabo la estrategia de desarrollo empresarial, de productividad y competitividad, Mipymes, turismo y regulación. (Gómez Restrepo & Gamboa, 2007) (República de Colombia, 2003)

Para cada una de las negociaciones se crea una institucionalidad, una institucionalidad que está coordinada por el ministro,<sup>7 8</sup> y tenemos una figura que se llama “Jefe Negociador”<sup>9</sup> que tiene un rango particular que hoy en día es casi como el de viceministro<sup>10</sup>.

Esos jefes Negociador (es) arman un equipo para cada uno de los temas. Estos equipos están divididos por temas. Hay negociaciones que tienen que ver con el mundo de los bienes, con el mundo de los servicios, la competencia, de la propiedad intelectual, y cada uno de ellos tiene un jefe de negociación. El coordinador de la mesa es un funcionario del Ministerio de Comercio, pero siempre participan personas de otros ministerios. Eso enmarca el equipo del gobierno (de las negociaciones).<sup>11</sup>

Para cada uno los temas usualmente normalmente existen precedentes, existen tipo de contratos que ya se ha firmado antes por el mismo país. Hay marcos que se tienen a nivel multilateral, por ejemplo, de OMC,<sup>12</sup> reglas establecidas y están los precedentes de los acuerdos anteriores. De modo que, por ejemplo, para esta negociación tan grande y tan importante para Colombia, con su

---

<sup>7</sup> El actual ministro de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia es **José Manuel Restrepo Abondano**. (...) “Economista y Especialista en Finanzas de la Universidad del Rosario, con Maestría en Economía del 'London School of Economics', Especialista en Alta Gerencia del INALDE y Doctor en Dirección de Instituciones de Educación Superior en la Universidad de Bath”(…) (MINCIT Colombia, s.f.) Perfil en Twitter: <https://twitter.com/jrestrep> 26/08/19 8:45 p. m.

<sup>8</sup> Durante la negociación para la firma y la posterior ratificación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, los ministros a cargo de la cartera de Comercio, Industria y Turismo fueron; **Jorge Humberto Botero** (2002-2007), **Luis Guillermo Plata** (2007-2010) y **Sergio Diazgranados** (2010-2013)

<sup>9</sup> En el caso del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos el Jefe Negociador encargado por el ex presidente de Colombia, **Álvaro Uribe Vélez**, fue **Hernando José Gómez Restrepo**.

<sup>10</sup> De acuerdo al **Decreto 2314 del 21 de julio de 2004** entre otras, las funciones de esta figura son; (...) “El jefe de la negociación designará, y podrá remover en cualquier momento, a los coordinadores de los Comités Temáticos, quienes estarán encargados de articular las tareas de dichos comités” (...) (República de Colombia, 2004)

<sup>11</sup> Anexo 6

<sup>12</sup> **Organización Mundial del Comercio (OMC)** (...) “Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros” (...) (OMC, s.f.) Sitio web: <https://www.wto.org/indexsp.htm> 2/09/19 2:19 p. m.

principal socio comercial, se hizo una preparación muy exhaustiva, se revisaron todos los acuerdos bilaterales anteriores que había firmado Estados Unidos.<sup>13 14</sup>

**CSR:** ¿Usted hizo parte de esa preparación?

**GDM:** Por supuesto.

**CSR:** ¿Cuántos años antes?

**GDM:** No, eso no (tiene un plazo establecido). El comienzo de las negociaciones, es una decisión hasta cierto punto política. Una decisión que dos países sienten y evalúan que está en las condiciones de comenzarlas.

En ese momento, fue una vista de Robert Zoellick.<sup>15 16</sup> Él (Zoellick) habló con el ex presidente Uribe<sup>17</sup> y le dijo; “¿usted está seguro?, ¿usted está seguro que quiere esto?, ¿usted sabe que significa? - Y él (Uribe Vélez) le dijo que sí.

---

<sup>13</sup> Los acuerdos de libre comercio (TLC) de Colombia vigentes a 26/8/19 20:51 son en total quince (15). Todos disponibles en línea en <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente> 26/8/19 20:52

<sup>14</sup> Todos los acuerdos de libre comercio vigentes de los Estados Unidos de América son veinte (20) - incluyendo los acuerdos bilaterales de inversión y otras iniciativas. Disponibles en línea en <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements> 26/8/19 21:01

<sup>15</sup> La primera visita de **Robert (Bruce) Zoellick** ocurrió la semana del 4 al 8 de agosto del año 2003; (...) “*En la reunión que sostuvo con los empresarios, Zoellick señaló que "esta es una oportunidad y quien tiene que decidir es Colombia"* (...) (Latorre, 2003). Dicha visita incluyó una declaración por parte de los gremios privados y una disposición positiva para buscar/comenzar una eventual negociación. (Latorre, 2003). La expectativa de **Zoellick** se venía construyendo meses antes desde una reunión entre los expresidentes **Álvaro Uribe Vélez** (Colombia) y **George W. Bush** (Estados Unidos) (Reina, 2003) (Revista Dinero, 2003)

<sup>16</sup> **Robert Bruce Zoellick** fue el Representante Comercial de los Estados Unidos de América (U.S. Trade Representative) entre los años 2001 al 2005 y por ende encargado de la cartera que negociaba el acuerdo con Colombia, el USTR (ver más adelante). – Durante el primer periodo presidencial del expresidente de Estados Unidos George W. Bush. Posteriormente fue Sub secretario de Estado (Deputy Secretary of State) hasta el 2007 momento donde asumió la presidencia del Banco Mundial hasta el año 2012. Desde entonces hace parte de la Universidad de Harvard (Harvard Kennedy School) (Banco Mundial, s.f.)

<sup>17</sup> **Álvaro Uribe Vélez**. Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

El presidente (Uribe) estableció la estructura organizacional de como iba a comenzar esa negociación... un Jefe Negociador. En esos momentos se trajo a Hernando José Gómez<sup>18</sup> y aquí había otras personas con su mismo rango, que eran; Jairo Montoya<sup>19</sup> y yo (Gabriel Duque).

Jairo Montoya manejó el mundo de las negociaciones de bienes, yo (Gabriel Duque), manejé la negociación de los servicios, Eduardo Muñoz<sup>20</sup> fue el viceministro que manejó los temas de cooperación, Luis Ángel Madrid<sup>21</sup> manejó el tema de propiedad intelectual y como esos, había funcionarios que el Ministerio coordinaba. Teníamos (además) representantes, que aportaban a la negociación en las mesas de servicios, de bienes, desde el Ministerio de Cultura, de telecomunicaciones, entre otros.

Nosotros revisamos, como le dije, los contratos, los precedentes, y los acuerdos que había hecho Estados Unidos con México, CAN, los que había hecho con Chile, Australia, NAFTA.<sup>22 23</sup>

---

<sup>18</sup> **Hernando José Gómez.** Economista Cum Laude de la Universidad de los Andes, Máster en Filosofía con especialización en Moneda, Banca, y Economía Internacional y PhD. en Economía de la Universidad de Yale (Estados Unidos). Co-director del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003). Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012). Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad)

<sup>19</sup> **Jairo Montoya.** Negociador Internacional perteneciente al equipo negociador de Colombia.

<sup>20</sup> **Eduardo Muñoz Gómez.** Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Ex embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ex negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos (Mesa de asuntos ambientales y comerciales. Ex director del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, proyecto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ex negociador del TLC entre Colombia y Canadá. Actualmente es Docente Universitario, director del MBA del Prime Business School de la Universidad Sergio Arboleda (Bogotá) y es Consultor en Comercio Exterior y estrategias de Internacionalización **Correo Electrónico:** [eduardo.munoz@usa.edu.co](mailto:eduardo.munoz@usa.edu.co). Ver Anexo18

<sup>21</sup> **Luis Ángel Madrid.** Negociador Internacional perteneciente al equipo negociador de Colombia. Mencionado por (Silva, 2019) en la entrevista realizada para el presente trabajo de grado. Ver Anexo 19

<sup>22</sup> **North American Free Trade Agreement.** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá. Tratado firmado entre las partes el 17 de diciembre de 1992. (Organización de Estados Americanos, s.f) Disponible en línea en [https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North\\_American\\_Free\\_Trade\\_Agreement-NAFTA.pdf](https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North_American_Free_Trade_Agreement-NAFTA.pdf) 26/08/19 10:09 p. m.

<sup>23</sup> **Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos.** Fue firmado y ratificado en el año 2003. En vigencia desde el año 2004. (OAS, s.f.)

NAFTA, fue el “modelo” (de acuerdo) con el que se hizo (negoció) el G3.

La gente no habla mucho de eso. Colombia hizo esa negociación con Venezuela, con México, usando el patrón NAFTA, con la idea de eventualmente hacer el traslado al ese acuerdo comercial. Eso a principios de los (años) noventa. En ese momento, el Ministro de Comercio era Juan Manuel Santos<sup>24</sup>.

Desde ese tiempo, hay conocimiento. Había una nueva ventaja y es que poco antes de que se iniciara esta negociación, y durante mucho tiempo, existieron unas negociaciones que fueron las del ALCA<sup>25</sup> (Área de Libre Comercio de las Américas). Eso sirvió para mirar muchas de las disciplinas.

**CSR:** ¿Y a Estados Unidos, ¿Cómo le parecía?

**GDM:** Le encantaba, le parecía perfecto. Fue más la oposición de Brasil y el tipo de concesiones que estaban planteando, lo que impidió que la cosa terminara. Yo (Gabriel Duque) era el que coordinaban las negociaciones del ALCA, yo era el que apoyaba a la viceministra que en ese momento era Claudia Uribe,<sup>26</sup> y en esas negociaciones, es más yo llegué que al ayudarla ella.

Jairo Montoya manejaba las negociaciones en la OMC y ese tipo de cosas. Cuando comenzó la negociación bilateral (con Estados Unidos) y trajeron a Hernando José Gómez, Jairo se dedicó al tema de bienes, yo al tema de servicios.

**CSR:** Yo sé que Robert Zoellick vino en el 2003, hizo muy formalmente el anuncio<sup>27</sup>, pero usted sabía desde antes si Robert (Zoellick) iba a venir, a eso?

Parte de mi pregunta, y el objetivo de mi trabajo, es buscar no sólo lo formal como lo son las declaraciones formales, las reuniones formales, todo eso que tiene actas, yo también vi y revisé la

---

<sup>24</sup> **Juan Manuel Santos Calderón.** Presidente de Colombia (2010-2018). Primer Ministro de Comercio de Colombia (1991-1994). Nobel de Paz (2018)

<sup>25</sup> **ALCA.** Área de Libre Comercio de las Américas (Acuerdo firmado en 1994 pero terminado, mediante una polémica diplomática en el año 2005 en la Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata – Argentina.)

<sup>26</sup> **Claudia Uribe.** Viceministra de Comercio Exterior (Colombia) entre 2001 y 2004.

<sup>27</sup> Anuncio oficial del inicio de las negociaciones entre Colombia y los Estados Unidos de América a comenzar en mayo del 2004. Dicha declaración oficial menciona las reuniones previas entre Zoellick y Uribe anteriormente mencionadas; (...) *“Following meetings between President Bush and Colombian President Alvaro Uribe, the United States and Colombia announced today that free trade negotiations between the two countries, and possibly other Andean countries, will begin May 18-19”* (...) (Office of the United States Trade Representative, 2003)

visita de Robert Zoellick a Colombia. Mi dinámica con la Diplomacia Económica (DE) y la Diplomacia Comercial (DC) tiene que ver, (en parte) con la influencia de lo informal.<sup>28 29 30</sup>

**GDM:** Pero no es sólo lo informal, es una opinión y una visión de la política pública. En ese momento había una visión proactiva de subirnos en el tema de la comprensión de acuerdos internacionales.

**CSR:** ¿Desde que año más o menos?

**GDM:** Yo creo que en diferentes ritmos porque siempre han sido (temas) controversiales. Desde la Comunidad Andina<sup>31 32</sup> y la ALADI<sup>33</sup> en los (años) 60's y 70's. Cada una de sus negociaciones siempre se ha dicho, especialmente desde el sector privado, que ya nos arruinamos, que el mundo se va a acabar.

Casi en todas las negociaciones se ha dicho que “se va a acabar” el país (Colombia), que es el fin de la historia, que se va a terminar el sector productivo colombiano. Hay una actitud muy fuerte de preservar el status quo, y anti ese tipo de concesiones, desde los principios, siempre ha existido.

Entonces se fue armando en los noventas la visión de apertura económica<sup>34</sup> y luego la creación de un Ministerio de Comercio. Un Ministerio de Comercio que fue muy proactivo al profundizar la

---

<sup>28</sup> **Diplomacia Económica** definida como (...) “*el proceso de toma de decisiones de carácter económico internacional*” (...) (Bayne & Woolcock, 2017, pág. 1)

<sup>29</sup> Entendida por este trabajo como el resultado de la caracterización de diferentes autores y corrientes como; (...) “*La diplomacia económica es una práctica y estrategia de política exterior que está basada en la premisa donde los intereses económicos, comerciales y políticos se refuerzan mutuamente y por lo tanto se ven en conjunto al estar en juego los intereses que abarcan las dimensiones políticas, estratégicas y económicas (del Estado)*” (...) (Okano-Heijmans, 2011, pág. 17)

<sup>30</sup> (...) “*Así entonces, la esencia de la diplomacia económica es interrumpir, emplear y dirigir las relaciones comerciales y políticas con otro Estado*” (...) (Sánchez Rico, 2019)

<sup>31</sup> **Comunidad Andina de Naciones – CAN.** Sitio web: <http://www.comunidadandina.org/> 26/8/19 22:47

<sup>32</sup> Acuerdo vigente entre Colombia y la CAN por medio del Acuerdo de Cartagena desde 1968 (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>33</sup> **ALADI.** Asociación Latinoamericana de Integración. Sitio web: <http://www.aladi.org/> 26/08/19 10:47 p. m.

<sup>34</sup> **Apertura Económica.** Proceso que se llevó a cabo en Colombia (...) “*se inició formalmente el proceso de apertura económica en Colombia, a finales de la administración Barco (1986-1990), como cuando el gobierno de César Gaviria (1990-1994) lo aceleró al incrementar el grado de exposición de la producción colombiana a la competencia internacional*” (...) “*Esa mayor exposición a la competencia debería redundar en aumentos significativos de la productividad, en mayores estímulos a la inversión en tecnología y en una tendencia a la re-localización de la*



CAN muy fuertemente. Teníamos esa visión desde principios de los (años) 90 de ojalá "meternos" (ingresar) al NAFTA, y hacer unos acuerdos con MERCOSUR,<sup>35</sup> pero ellos (MERCOSUR) eran muy cerrados, especialmente en el mundo de los bienes.

(Buscábamos) hacer más acuerdos... Nosotros tocamos en su momento varias puertas porque queríamos lograr nuevos acuerdos comerciales. Estados Unidos no estaba muy seguro entonces dijimos; "hablemos con Canadá" y fuimos a Canadá con la viceministra Claudia Uribe a decirles; "señores Canadá, negocien con nosotros (Colombia)". En su momento consideramos que era una buena táctica.<sup>36 37</sup>

**CSR:** ¿Puedes hablar un poco más de ese tema de hacer una visita a un país (Canadá) que usted sabe que es aliado de un tercero (Estados Unidos) con el que se quiere negociar, en temas de Relaciones Exteriores?

**GDM:** El tema no es tanto de "aliados". Se pensaba que esa era una negociación que podría ser menos difícil, como Canadá para hacerse antes de negociar con Estados Unidos. Era un tema de práctica y era un tema de, como en la política, intentar.

**CSR:** Y en ese momento la Cancillería (de Colombia), ¿o alguien los preparó?, ¿tuvieron un asesor o hoy tienen a alguien de la Cancillería<sup>38</sup> que los prepara en temas de política exterior? ¿De asesorarlos? o ustedes como Ministerio.

---

*producción, haciendo más atractivas las costas y en general las regiones más cercanas a los puertos, a través de las cuales se facilita el comercio internacional"(...) (Villar Gómez, s.f., pág. 1)*

<sup>35</sup> **Mercado Común del Sur (MERCOSUR).** Sitio web: <https://www.mercosur.int/en/> 27/8/19 10:21. Acuerdo con Mercosur fue suscrito el 21 de julio de 2017. Aplicación entre los diferentes países entre 2017 y 2019. (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>36</sup> **Acta del Establecimiento de los "Puntos de Contacto Generales"** entre la Cancillería de Colombia y el Gobierno de Canadá para el establecimiento de las negociaciones. Firma **Gabriel Duque Mildenberg**, ex viceministro de Comercio de Colombia (Fechado 23 de enero del año 2013). Disponible en línea: <http://bit.ly/2Ztfd3h>

<sup>37</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f)

<sup>38</sup> **Ministerio de Relaciones Exteriores - Cancillería de Colombia.** Sitio web: <https://www.cancilleria.gov.co/> 27/8/19 10:49

**GDM:** No, es que hay algo que no se entiende. El Ministerio de Comercio, el origen, es de Cancillería. Simplemente se decidió separar las relaciones comerciales de las ideas de la política. Por eso se crea el Ministerio de Comercio, a principios de los (años) 90.

El primer ministro fue el ex presidente (Juan Manuel) Santos. Pero, la idea la diplomacia comercial no tocaba preguntárselo a nadie porque acá estaba. El origen de la diplomacia económica es conjunto.

Ya existía el GATT, ya estaba aquí Felipe Jaramillo,<sup>39</sup> gente que ya había sido representante comercial y negociador, pero fuera de aquí. Marta Lucía Ramírez,<sup>40</sup> por ejemplo. Todos eran diplomáticos comerciales. No tocaba preguntarles, no tocaba asesorarse ni pedir permisos. Desde luego eran decisiones que se tomaban con el presidente (de la República). Las decisiones giraban en torno a ser consultadas y coordinadas con el presidente. Y existe, en Colombia, algo que se llama el Consejo Superior de Comercio Exterior<sup>41</sup>, que es presidido por el presidente (de la República), los ministros económicos y ahí, estando Cancillería, se toman las decisiones de “vamos a ir hacia delante con una negociación”, o “no, no vamos a seguir adelante con una negociación”.

Las negociaciones arrancan cuando dos países que, por ejemplo, nosotros, yo (Gabriel Duque) personalmente, como viceministro, fui y le pedí a Nueva Zelanda que comenzara una negociación con nosotros.<sup>42</sup> En un momento pensé que habrían sido propicias y ellos dijeron; “no, en este momento no”, porque depende del momento político de cada país.

---

<sup>39</sup> **Felipe Jaramillo:** Negociador Internacional y jefe de la mesa de asuntos agrícolas en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Mencionado por (Barbosa, 2019).

<sup>40</sup> **Martha Lucia Ramírez.** Actual vicepresidenta de la República de Colombia (2018-2022). Ministra de Comercio Exterior (1998-2002).

<sup>41</sup> **El Decreto 2553 de 1999** en su Capítulo 4, artículo 27, definen las funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior de Colombia. (...) “*Artículo 27. Consejo Superior de Comercio Exterior. El Consejo Superior de Comercio Exterior es un organismo asesor del Gobierno Nacional en todos aquellos aspectos que se relacionen con el comercio exterior y la competitividad de las empresas del país*” (...) (República de Colombia, 1999). Disponible en línea en: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1464553>

<sup>42</sup> Constancia de esa visita está en el documento “**Memorias al Congreso**” realizado por la Cancillería de Colombia; (...) “*Para diversificar nuestros socios, (en 2011) se realizaron visitas a Australia, China, Indonesia, Nueva Zelanda, Rusia, Singapur y Turquía*” (...) (Cancillería de Colombia, 2011, pág. 10)

Entonces fuimos a Canadá, y en ese momento Canadá dijo no, en este momento no. Por ejemplo, si vinieron los de EFTA<sup>43</sup> i y ocurrieron varias negociaciones que comenzamos en ese momento, pero cuando vino Robert Zoellick, toda la energía se concentró en esta mega negociación.

### **(Interrupción por llamada a Gabriel Duque)**

**CSR:** Me estás contando, exacto, ustedes toman la decisión...

**GDM:** Ustedes no, el presidente. El presidente (de la República) establece una línea de política y con el ministro se buscan opciones. Por ejemplo, en este momento, el presidente (Iván) Duque<sup>44</sup> decidió que no va a hacer negociaciones nuevas en este gobierno (2018-2022).

Hay unas negociaciones que vienen andando desde antes y ésta se van a seguir explorando a ver si se logran terminarse, pero no va iniciar nuevas negociaciones, para mantener la línea de lo que dijo en campaña. El ex presidente Uribe no fue en su momento así y dijo "vamos a buscar reglas del juego previsibles".

A la gente se le olvida, que nosotros antes de negociar con Estados Unidos teníamos que pasar el ATPDEA.<sup>45</sup> <sup>46</sup> Todos los años, nos cerraban las exportaciones y era un "camello".<sup>47</sup> Dijimos; "Vamos a darnos reglas de juego claras para relacionarnos con ese mercado" porque un acuerdo es mucho más que los aranceles.

En mi criterio, fue una decisión valerosa, el adelantar una negociación muy juiciosa. Cada uno hizo su equipo de gobierno, revisó los precedentes e hizo unos ejercicios de establecer "líneas rojas". Antes de comenzar, también se hizo consulta con el sector privado.

---

<sup>43</sup> **European Free Trade Association (EFTA).** La componen los países de: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Sitio web: <https://www.efta.int/>. 27/08/19 11:26 a. m.

<sup>44</sup> **Iván Duque Márquez.** Actual presidente de Colombia (2018-2022). (Presidencia de Colombia, s.f)

<sup>45</sup> Dentro del título 31 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos (Sancionada por el ex presidente de ese país George W. Bush en agosto de 2002) estaba "a Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA" que prorrogaba, en ese momento las preferencias del ATPA (Andean Trade Preference Act – Expedida en su momento por George Bush en diciembre de 1991 para Colombia, Bolivia y posteriormente Perú/Ecuador por Bill Clinton durante 1993) (ProColombia, s.f.)

<sup>46</sup> Tanto el ATPA como posteriormente el ATPDEA buscaban ofrecer mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos. (ProColombia, s.f.)

<sup>47</sup> Referencia coloquial a "Problema"

**CSR:** ¿A que se refiere con líneas rojas?

**GDM:** Una línea roja es aquello que usted nunca haría. Es un principio, un límite que no se cruzaría. Cosas sencillas que están en la política colombiana, particulares, que requerirían, obligarían y necesitarían estar en el tratado bajo una determinada forma.

**CSR:** ¿Ese acercamiento que se hace al sector privado, ¿Cómo se hace? Ustedes llaman al presidente de la ANDI<sup>48</sup> y le dicen: “Hola, estoy haciendo esto?”

**GDM:** No, por supuesto que hay reuniones del ministro (de Comercio, Industria y Turismo) con los gremios<sup>49</sup>, con ANDI y les expone, de manera formal, los mecanismos de negociación e intercambio. En el caso particular (del TLC con Estados Unidos) se estableció, un mecanismo que se llamó el “Cuarto de al Lado”.<sup>50</sup>

Entonces un tema donde se trataban los temas de alta confidencialidad. Cada uno de los grupos de los sectores tenía sus grupos interés (o stakeholders),<sup>51</sup> entonces uno hacía una convocatoria.

En el caso de servicios, (fueron) miles, entonces uno hablaba con los (representantes) de las agencias de viajes, con los del sector financiero (hay un capítulo<sup>52</sup> y unos temas especiales con ellos y con el Ministerio de Hacienda) sobre el tema más particular de ellos, con los encargados del Banco la República, con los de telecomunicaciones.

---

<sup>48</sup> **ANDI.** Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. Sitio web: <http://www.andi.com.co/Home/> 26/8/19 22:57

<sup>49</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente ejercer influencia en el mercado o ante entes de control o el Estado.

<sup>50</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) “*se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores*” *Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector público se lograra construir la posición negociadora del país*” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>51</sup> Desde una mirada organizacional y de estrategia, los stakeholders o grupos de interés son (...) “*personas o grupos de personas que se pueden ver afectados, y en consecuencia tener algún interés en, alguna acción realizada por una organización (o tercero)*” (...) (Stimpson & Smith, 2011, pág. 40)

<sup>52</sup> **Capítulo número 12** del TLC entre Colombia y Estados Unidos titulado; “Servicios Financieros”. Adicionalmente está el anexo a dicho capítulo titulado; “*Entendimiento sobre Servicios Financieros y Servicios*” (República de Colombia - Estados Unidos de América, 2012)

Uno hablaba con miles de personas y entonces tocaba enseñarles y educarlos sobre esto. (Explicar) qué es un tratado, de esto se trata, lo que estamos negociando es. Hicimos una matriz de intereses<sup>53</sup>, antes de sentarnos a la negociación, miramos que era lo más importante para cada uno de ellos y se coordinó como era la negociación, que una roda acá, que otra allá, porque en ese momento (al principio) negociamos con Ecuador y Perú<sup>54 55</sup>. (Establecimos) como eran las reglas de juego entre los tres...

**CSR:** Bueno y primero, ¿era entre ustedes tres? (Colombia, Perú y Ecuador) ¿y luego presentaban una posición formal frente a Estados Unidos? o ¿Colombia iba con sus propias propuestas e intereses?

**GDM:** No, todos iban con sus propios intereses (y propuestas), pero había unas reuniones de coordinación previa (de intereses). Había libertad de participación en las mesas, es decir que no había vocería única.

Fue una de las cosas más importantes. Por ejemplo, en las negociaciones del ALCA, como íbamos de la Comunidad Andina, si establecimos una vocería única. Uno establece, dependiendo en el foro. Si es una negociación bilateral (como la este caso), no hay que resolverlo, pero era una de varias personas (y varios países), entonces había voceros. Yo coordinaba con los peruanos y los

---

<sup>53</sup> Realización de una comparación de los intereses de los stakeholders o grupos de interés para realizar una formulación estratégica que agregara valor para Colombia durante la negociación.

<sup>54</sup> **Declaración de la intención de negociación de Estados Unidos con Colombia, Perú y Ecuador desde el año 2003** – (...) “El 18 de noviembre de 2003, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) notificó al Congreso de Estados Unidos la intención de la Administración de comenzar negociaciones de libre comercio con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; países beneficiarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andina (ATPA, por sus siglas en inglés). Se programó iniciar negociaciones durante el segundo cuatrimestre de 2004, comenzando con Colombia y Perú” (...) (OAS, 2018).

<sup>55</sup> **Ecuador** fue participante de las negociaciones hasta el mes de mayo del 2006 cuando debido a ciertas controversias de inversión con la petrolera estadounidense Oxy Petroleum y ciertas protestas sociales en contra del acuerdo por parte de comunidades indígenas y opositores del expresidente de ese país Alfredo Palacio. (Arroyo, 2006) (Diario El Comercio - Ecuador, 2011)

ecuatorianos en los temas.<sup>56 57</sup> A veces coincidíamos, y a veces no, pero igual uno planteaba los temas para discutirlos.

**CSR:** Aquí quisiera hacer una pregunta, muy importante para mí, y es; Todos los negociadores tienen un perfil, una personalidad, una manera de asumir las negociaciones de maneras diferentes, especialmente la de negociar.

¿Qué tan importante crees tú, que es el cambio o alteración de un negociador durante el proceso de discusión?

**GDM:** Bueno, yo creo que no ayuda para nada porque a mi juicio una negociación es más un trabajo de equipo con la “supuesta contraparte”, que un trabajo de “partir una torta”.

Porque uno trabaja con la contraparte para entender qué es lo que más valora, qué es lo que más le interesa, qué es lo que no puede dejar de hacer o tener y uno refleja también que es lo que más le interesa, que es lo que no puede hacer, y en esa discusión arma uno “tan grande el ponqué como se pueda” y lo parte.

La negociación los comerciales son de creación de valor porque muchos casos, cosas muy pequeñas pueden ser de mucho valor para la contra parte, lo más sencillo, es lo más importante para la contraparte y a mi (como negociador) no me costaba nada (ofrecérselo).

En la institucionalidad colombiana, por ejemplo, comprometerse internacionalmente al principio de trato nacional<sup>58</sup> ii, no nos costaba nada. Constitucionalmente no, en otros países era como cortarse las venas. En Colombia no. Uno crea una relación personal con la contraparte, de confianza. Muchas de las negociaciones y las exploraciones no se hacen únicamente en las mesas, sino se hacen por los “lados”.

---

<sup>56</sup> **Alfredo Ferrero.** fue el “Jefe de la comisión multisectorial del TLC con los Estados Unidos de América” - equivalente a la figura de “Jefe del Equipo Negociador” por parte de Perú. (Rosales, 2018)

<sup>57</sup> **Manuel Chiriboga.** Fue el Jefe Negociador de Ecuador en las negociaciones del TLC con los Estados Unidos de América. (Diario El Universo, 2006)

<sup>58</sup>**Principio de Trato Nacional.** Hace parte de los principios del Sistema de Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC). (...) “*Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado*” (...) (Organización Mundial del Comercio, s.f.)

**CSR:** Excelente, hablando un poco más por favor de eso... de los “lados”. En términos de “no sólo estar” sentados formalmente en una ronda... cinco personas de cada equipo, o en este caso, cinco miembros de la Mesa de Negociación de los Servicios... Hablemos de cuando se sale del protocolo y no sé, sucede una reunión informal.

**GDM:** Nosotros hasta bailábamos, si. En cada evento se aprovecha para hacer una ronda turística, una celebración de la ronda. Me acuerdo mucho de Cartagena, siempre había un evento social y había varios almuerzos.

**CSR:** Y eso, ¿qué tanto influía en la negociación?

**GDM:** Yo creo que eso alimentaba y profundizará especialmente el clima de confianza y el respeto de la otra persona. Siempre he considerado que las negociaciones son un trabajo de equipo, yo no las percibo como “él” contra “mi”. Yo creo que, aunque uno como negociador se sentara así, una negociación no es así. Es de; “Venga a ver”, “cómo le hacemos”. En la medida en que uno logre la confianza de "trabajemos para hacer algo que a usted le sirva, y que a mí me sirva".

**CSR:** ¿Alguno de sus eventos, o algunos de esos “inputs”<sup>59iii</sup> eran “orquestrados” u organizados por el Ministerio? (de Comercio, Industria y Turismo). Es decir, ¿ellos decían; “esta ronda se acaba las ocho de la noche, nosotros queremos profundizar en esta confianza”?

**GDM:** No, la manipulación hasta ese grado, de ninguna manera. De todas formas, uno nunca se olvida que los intereses de Colombia van por encima del gusto o de la opinión personal. Una lleva siempre lleva el interés de Colombia por encima. Sin embargo, lo más difícil, y lo más importante, a mi juicio, y es obviamente una opinión totalmente personal, es que la principal destreza de un negociador es saber escuchar.

Uno tiene que entender qué es lo que la otra parte le interesa y que es lo que no puede hacer. Lo más importante para un imaginarse cuánto valor puede crear para los intereses del país es entender a la contraparte.

**CSR:** ¿Cómo afectaban, durante estas negociaciones, los eventos políticos oficial o coyunturales (externos)?

---

<sup>59</sup> **Inputs.** La referencia al término “inputs” o “entradas” al proceso de toma de decisión de Política Exterior hace referencia a (...) “Las entradas al marco (de decisión) representan los estímulos de los entornos nacionales e internacionales a las que la unidad de decisión de autoridad está respondiendo” (Hermann, 2001, pág. 52).

**GDM:** Uno siempre piensa que uno no está inmerso en un mundo diferente puesto que lo más importante es protegerse con la confianza. Muchas de las relaciones son muy difíciles a la hora de entender que es lo que quiere la otra persona o qué es lo que me preocupa, y así interpretar lo que sucede afuera. Planteamos unos textos increíbles que hasta ellos nos preguntaron de donde habíamos sacado eso. Era parte de nuestro trabajo, hasta ellos nos dijeron que “como habíamos logrado” muchas de nuestras propuestas.

Una negociación se lleva en un texto, que tiene (en su estructura) un corchete al principio que poco a poco se va llenando hasta completarlo en un corchete final. Entre más se vaya probando, más se van quitando los corchetes. No es tanto manipulación, no es orquestarlo, es saber llevar los intereses de uno a lo otro bajo una línea propia de política exterior.

**CSR:** Háblame un poco sobre tu que crees que pasó entre el final del acuerdo, es decir la firma del TLC y los cinco años casi que pasaron hasta su ratificación.

**GDM:** Muy sencillo, una cosa es en nuestra institucionalidad, quien negocia y tienen toda la autoridad y no tiene que pedirle autorización a nadie es el presidente la República, el ejecutivo. Tiene una responsabilidad y es que no se vuelve real (el tratado), no se puede poner en vigencia, hasta tenga una revisión del legislativo. En nuestro país, adicionalmente, si es un tratado internacional vinculante, tiene que tener una revisión de la Corte Constitucional para determinar si es constitucional o no. <sup>60</sup> Es una “cosa rarísima” en nuestro caso. (Por ejemplo), los peruanos no tienen que llevarlo al Congreso. Si “las disciplinas son las mismas” lo puede firmar el presidente. (de Perú)

**CSR:** Por lo que, leído, me he enterado y entendido, el Congreso (de Colombia) apoyó al presidente Uribe.

**GDM:** El gran problema que tuvimos es que Estados Unidos es diferente.

**CSR:** Ustedes como equipo (negociador) que percibían.

---

<sup>60</sup> **Artículo 241 de la Constitución Política de Colombia (1991)** Inciso 10; (...) “Decidir definitivamente sobre la exequibilidad de los tratados internacionales y de las leyes que los aprueben. Con tal fin, el Gobierno los remitirá a la Corte, dentro de los seis días siguientes a la sanción de la ley. Cualquier ciudadano podrá intervenir para defender o impugnar su constitucionalidad. Si la Corte los declara constitucionales, el Gobierno podrá efectuar el canje de notas; en caso contrario no serán ratificados. Cuando una o varias normas de un tratado multilateral sean declaradas inexecutable por la Corte Constitucional, el presidente de la República sólo podrá manifestar el consentimiento formulando la correspondiente reserva” (...) (República de Colombia, 1991)



**GDM:** La potestad de las negociaciones comerciales y las relaciones comerciales en Estados Unidos son del Congreso, no son del presidente. El Congreso le da permiso al ejecutivo de negociar. Por eso se anuncia y se le ponen algunas condiciones y términos al gobierno de los Estados Unidos para negociar.<sup>61 iv 62 63</sup>

Lo que pasa es que, cuando se terminó la negociación, hubo un cambio político en Estados Unidos y la mayoría (del Senado) pasó a ser demócrata. Las relaciones con Colombia siempre han sido bipartidistas pero el tema es que opositores del acuerdo comenzaron a posicionar el tema de derechos laborales en Colombia diciendo, que no solamente acá existía mucha violencia, muerte de sindicalistas, sino que, había unas prácticas laborales de tercerización, que no respetaban los derechos laborales y esto hizo daño. Esto hizo que el Partido Demócrata y, sobre todo, me acuerdo Pelosi<sup>64</sup> (Nancy) y varios otros que estaban totalmente opuestos a que Estados Unidos firmara este acuerdo hasta tanto no se resolvieran los temas laborales.

**CSR:** Y tú qué sabes, ¿qué podía hacer el gobierno nuestro, el gobierno de Colombia, para intentar influir o negociar con el Congreso y con estos actores?

---

<sup>61</sup> El ejercicio de la política exterior y en sí de la diplomacia como medio de la misma llevada a cabo por el Presidente de Estados Unidos de acuerdo a la constitución de dicho país (Artículo 2, Sección 2);

(...) *“Tendrá el poder, por y con el asesoramiento y consentimiento del Senado, para negociar Tratados, siempre que dos tercios de los senadores presentes estén de acuerdo; y él nominará, y por y con el consejo y consentimiento del Senado, designará Embajadores, otros Ministros y Cónsules públicos, Jueces de la Corte Suprema y todos los demás Oficiales de los Estados Unidos, cuyos nombramientos no se estipulan en este documento de otra manera, y que se establecerá por ley”* (...) (United States of America, 1788)

<sup>62</sup> **A través de diferentes normas como la Ley de Expansión Comercial de 1962, la Ley Comercial de 1974, la Ley Internacional de Emergencia del Poder Económico de 1977** (Trade Expansion Act, 1962, Trade Act of 1974, International Emergency Economic Power Act of 1977) el Congreso de Estados Unidos le ha dado, históricamente, poderes al presidente de ese país para cambiar ciertas normas y políticas, especialmente en lo que respecta a las tarifas arancelarias con los países del exterior (Particularmente la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962). Última normativa incluye el Trade Act de 2002 y su posterior renovación en 2015.

<sup>63</sup> **La Constitución de los Estados Unidos** en su Artículo 1, sección 8 donde se establece que es el Congreso de ese país está encargado de regular el comercio con naciones extranjeras y otros Estados. **Traducción propia de:** (...) *“To regulate Commerce with foreign Nations, and among the several States, and with the Indian Tribes”* (...) (United States of America, 1788)

<sup>64</sup> **Nancy Pelosi.** Actual presidenta de la Cámara de Representantes del Senado de los Estados Unidos (3 de enero del 2019 - Actualidad). Dicho cargo fue ocupado por ella también durante los años (2007-2011) – Periodo posterior a la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Además, temporalmente se ubica en paralelo con dos años del segundo periodo presidencial del ex mandatario estadounidense George W. Bush (2007-2009) y dos años del primero periodo presidencial de Barack Obama (2009-2011) (Pelosi, s.f.)

**GDM:** Todo el tiempo. La embajadora (Carolina) Barco<sup>65</sup> se la pasó gran parte de su administración como diplomática, hablando con los congresistas, explicándoles la realidad. Desde luego, había algunos estaban jugándose por Colombia, pero por mucho tiempo no tuvimos las mayorías.

La llevada del tratado al Congreso para su ratificación del ejecutivo americano se trató, se discutió y se negoció, pero simplemente no funcionó. Siempre estaba esperando el momento ideal, (el momento) en que se tuviera la certeza de conseguir los votos suficientes. La Embajada Barco trabajó mucho tiempo., muchos años nos tocó esperar.

Únicamente cuando comenzó el gobierno Santos (2010), que llegó con un aire nuevo, una visión nueva, una política nueva que oxigenó, a través de la política. Incluso, un nuevo presidente en Estados Unidos, un partido Demócrata ya mucho más en la idea de querer resolverlo, y además un elemento clave que fue Corea.

#### **(Interrupción por llamada a Gabriel Duque)**

**GDM:** Ensayamos muchas veces con el ministro Plata (Luis Guillermo).

**CSR:** ¿Cuéntame por favor, como era ir al Congreso? ¿Cómo te percibían? ¿Con un rechazo, o ¿Cómo era la situación para negociar y que podías tú hacer?

**GDM:** No, siempre era cordial y respetuoso, pero me encontraba con ciertos congresistas que decían evidentemente; “de ninguna manera”. Ellos me decían; “Yo tengo acá mi información que dice que hay muchos sindicalistas y la intermediación que ustedes hacen es terrible”. Decían que; “la tercerización”, que “los ingenios no sé qué cosa, ustedes hacen unas cosas terribles”

**CSR:** ¿Y eso era cierto?

**GDM:** Digamos, no teníamos suficientes inspectores laborales, y había mucha intermediación. Había cosas complejas en el tema y no de la sensación de que el ejecutivo, por más de que hubiera

---

<sup>65</sup> **Carolina Barco.** Embajadora de Colombia en Estados Unidos (2006-2009). Actual embajadora de Colombia ante el Reino de España y Andorra. Además, fue Ministra de Relaciones Exteriores (2002 – 2006), Coordinadora de la Plataforma de Ciudades Emergentes y Sostenibles del Banco Interamericano de Desarrollo (2010) Directora Distrital de Planeación (1998 – 2001), entre otros. (Cancillería de Colombia, 2019)

voluntad del presidente (George W.) Bush <sup>66</sup> y luego el presidente (Barack) Obama <sup>67</sup> de sacar adelante el tratado, no había, la sensación de que tuvieran los votos en el Congreso (de Estados Unidos).

**CSR:** ¿Tú crees que los intereses de los congresistas americanos también jugaban una mala pasada?

**GDM:** De todo había. Usted no se imagina las cosas ha visto la historia de la humanidad a la hora de negociar.

Porque hay 1 congresista americano que está preocupado por una fábrica que produce unas chaquetas y que quiere algo de los Estados Unidos. Eso de por sí demora/daña la agenda legislativa y la negociación de todo Estados Unidos. En cierta medida, la política en Estados Unidos es local. Los congresistas son complejos porque son fieles a sus territorios locales.

El Congreso americano... (pausa)... Pensar en Estados Unidos es difícil. Uno no puede decir, “Estados Unidos piensa que” ... no. Porque son tres ramas totalmente independientes con poderes diferentes y muy fuertes. Cada (rama del poder) una tiene un peso, un poder, pero aún así se hacen peso y contrapeso (entre ellas).

Así el ejecutivo estuviera convencido de firmar con nosotros, el legislativo tenía otra agenda y estaban en otras cosas. Gran parte del legislativo tenía una visión de Colombia, sobre todo en el tema de derechos laborales, que era un asunto muy complejo y eso “hizo metástasis”, porque desde Estados Unidos fueron (algunos congresistas y representantes) a Canadá y eso demoró la aprobación (del acuerdo con Colombia), y fueron a la Unión Europea y también demoró y dañó la aprobación. Fueron con el mismo argumento por lo que era difícil hacer algo.

Estos, entonces, promovían varias cosas, incluso por cuestiones incluso de geopolítica en ese momento, Estados Unidos dijo: “vamos a sacar (primero) el acuerdo con Corea.”<sup>68</sup>

---

<sup>66</sup> **George W. Bush.** Presidente de los Estados Unidos de América (2001-2009) (The White House, s.f.).

<sup>67</sup> **Barack Obama.** Presidente de los Estados Unidos de América (2009-2017) (The White House, s.f.)

<sup>68</sup> **Las negociaciones entre Estados Unidos y Corea del Sur** llevaron a firmar el tratado el 30 de junio de 2007 y posteriormente ratificado por el Congreso de Estados Unidos el 12 de octubre del 2011 (Departamento de Estado de Estados Unidos, s.f.) (Appelbaum & Steinhauer, 2011)

El (TLC) de Corea se había negociado después del de nosotros<sup>69</sup>, y económicamente mucho más importante para Estados Unidos en tamaño. Además, por geopolítica le interesaba al gobierno poner en aplicación el acuerdo comercial con Corea.

Entonces, al meter Corea y el Congreso americano aprobarlo, se generó un “momentum” que nosotros aprovechamos y logramos. Los peruanos lo lograron antes<sup>70</sup> y luego nosotros.

Y otra cosa que me ayudó, fue el cambio gobierno en Canadá<sup>71</sup>, con mayoría parlamentaria más de visión de derecha<sup>72</sup> que dijo, “vamos por Colombia”, “apostamos por Colombia” y es cierto ruido, pero vamos. Eso nos ayudó y aprobaron Canadá<sup>73</sup>. Una credibilidad muy importante. Eso hizo mucho ruido.

Me acuerdo que (el acuerdo con) Suiza ayudó también. El acuerdo que habíamos negociado con EFTA y comenzaron a darse otras aprobaciones y surgió la visión del ejecutivo que se podía sacar. Una negociación muy compleja: la negociación de la entrada en vigencia.

La negociación de la entrada en vigencia es prácticamente negociar otro acuerdo, muy difícil y esa me tocó a mí. Tocaba negociar los protocolos sanitarios que tienen que estar listos y en el caso con

---

<sup>69</sup> **TLC entre Estados Unidos y la República de Corea.** De acuerdo a Schott, Bradford, & Moll (2006) el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Portman anunció la intención de negociar dicho acuerdo en 2006 cuyo cierre estaba planeado para antes de junio del 2007 (...) “*US Trade Representative (USTR) Robert Portman and Korean Trade Minister Kim Hyun-chong announced on February 2, 2006, their intention to start FTA negotiations with a targeted completion date before US trade promotion authority expires in June 2007*” (...) (Schott, Bradford, & Moll, 2006, pág. 1)

<sup>70</sup> **TLC entre Estados Unidos y Perú** fue ratificado por el Congreso de Estados Unidos entre noviembre y diciembre del 2007. Entró en vigencia el 1 de febrero del 2009 (Estados Unidos de América, 2009)

<sup>71</sup> **Stephen Harper.** Primer ministro de Canadá (2006 – 2015). Periodo entre la firma del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América (2006) y la ratificación del mismo (2012)

<sup>72</sup> **La elección Parlamentaria de Canadá en 2008** generó mayorías conservadoras (143 asientos en el parlamento). Otras minorías conservadoras apoyaban en ese momento al ex primer ministro Stephen Harper (2006-2015). (Britannica, s.f.)

<sup>73</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f)

Estados Unidos hicimos una negociación de un plan de trabajo de mejora institucionales los temas laborales (El Plan de Acción Laboral – PAL).<sup>74 v 75 76</sup>

**CSR:** Ósea, un compromiso para poder mejorar.

**GDM:** Si exacto, adicional a lo que está en el ALC. A lo que está en el acuerdo apenas terminó nuestra negociación, cuando convivió el gobierno americano, ellos también hicieron renegociar unas cosas, donde, es más, terminaron a favor de Colombia. Lo que nos habíamos comprometido en propia intelectual, el Congreso (liderado por los demócratas) hizo que se revisará para no ser tan estrictos y en cambio, en los temas laborales, lo hicieron más demandante.

Pero esa negociación se hizo, pensamos que podía pasar y pasó. Una vez terminada la negociación se renegoció rápidamente para hacer los ajustes por el cambio de gobierno. Y luego, para la entrada en vigencia ya no fue el acuerdo en si que se renegoció, se negocian unas cartas paralelas<sup>77</sup> sobre todo, las más importantes del compromiso en el área de trabajo y mejorar de algunas variedades: contratar más inspectores, hacer una serie de cosas laborales (PAL)

**CSR:** ¿Qué tal, Qué tanto puede llegar a influenciar la personalidad o la voluntad de un nuevo gobierno, en este caso del ex presidente Juan Manuel Santos, específicamente de él como presidente? Usted me comentaba que el Presidente Duque, por política de él, de campaña, dijo que

---

<sup>74</sup> **Notificación del APC entre Colombia y Estados Unidos.** Este compromiso hace referencia a la notificación realizada por el Gobierno de Colombia a los Estados Unidos de América posterior a la firma del TLC - Acuerdo de Promoción Comercial (APC); (...) “Colombia notificó a EE.UU. haber implementado un sistema de contratación electrónica (SECOB-[www.colombiacompra.gov.co](http://www.colombiacompra.gov.co)) que le permite reducir el plazo para la presentación de ofertas de conformidad con el párrafo 3 del Artículo 9.5, de acuerdo con la carta adjunta de licitaciones electrónicas del capítulo 9 del APC con ese país” (...) (MINCIT Colombia, 2014). Documento disponible en línea en <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Notificacion-de-Colombia.pdf>

<sup>75</sup> **El capítulo 17 del TLC entre Colombia y Estados Unidos** titulado “Derechos Laborales” incluyendo la normativa, las definiciones legales del alcance del documento, entre otros. Dentro del marco de esa normativa se menciona incluso que (...) “Las partes reconocen que el párrafo 5 de la Declaración de la OIT establece que los estándares laborales no deben utilizarse con fines comerciales proteccionistas” (...) (República de Colombia - Estados Unidos de América, 2012, págs. 17-1)

<sup>76</sup> **Plan de Acción Laboral.** (...) “El Plan de Acción Laboral (PAL), firmado el 7 de abril de 2011 entre los presidentes Obama y Santos fue la herramienta clave para asegurar el paso del TLC entre ambos países por el Congreso Estadounidense y su posterior firma y ratificación presidencial, después de casi cinco años de estancamiento” (...) (ENS, 2016)

<sup>77</sup> **Ley 1166 de la República de Colombia:** “Por medio de la cual se aprueba el “*PROTOCOLO MODIFICATORIO AL ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA -ESTADOS UNIDOS*”, firmado Washington, Distrito de Columbia, el 28 de junio de 2007, y la CARTA adjunta de la misma fecha” (República de Colombia, 2007)

no iba a negociar nuevos TLC's. Cuando llegó Santos, él continuó, llegó con un “nuevo aire” de querer empujar adelante el TLC con Estados Unidos.

**GDM:** Yo diría que el presidente Uribe no cesó proactivamente en buscar la ratificación, pero los números no daban.

Nuestras embajadoras en Washington trabajaron muy duro, todo el tiempo, buscando informada, mostrando, explicando, fuimos muchas veces (al Congreso). Siempre había un intento de sacarlo, pero nos demoramos como casi cinco años después de que el acuerdo será firmado a que entrara en vigencia. Hasta que se diera la ventana de oportunidad porque así funcionan las cosas. Las cosas son cuando se pueden hacer.

Cuando yo (Gabriel Duque) fui a Nueva Zelanda y les dije; “por favor, negociemos”, ellos estaban concentrados en una cosa diferente (con India). Pensaban una cosa diferente. A los dos años venían acá a “rogarnos” para negociar, pero ya la ventana de oportunidad había terminado.

Todo es una ventana oportunidad. Es un tema de cómo van en este momento, la opinión pública, los créditos, el tema de los TLC se volvió un tema tan contencioso y diga usted que va hacer un TLC y ver a lo que todos los partidos políticos dicen “eso es el demonio que nos va a arruinar” y “venga yo lo salvo de eso”.

**CSR:** ¿Usted cree que, si existe, lo que Bayne & Woolcock (2017) llaman Diplomacia Económica?  
¿Esa conducción de las relaciones económicas de un Estado?<sup>78 79 80</sup>

**GDM:** Pero por supuesto, claro que sí.

**CSR:** Su principal línea o área de estudio, de la diplomacia económica es para usted, el estudio de las relaciones Estado-Estado o incluso del origen de la política exterior de cada uno de ellos.

---

<sup>78</sup> **Diplomacia Económica** definida como (...) “*el proceso de toma de decisiones de carácter económico internacional*” (...) (Bayne & Woolcock, 2017, pág. 1)

<sup>79</sup> Entendida por este trabajo como el resultado de la caracterización de diferentes autores y corrientes como; (...) “*La diplomacia económica es una práctica y estrategia de política exterior que está basada en la premisa donde los intereses económicos, comerciales y políticos se refuerzan mutuamente y por lo tanto se ven en conjunto al estar en juego los intereses que abarcan las dimensiones políticas, estratégicas y económicas (del Estado)*” (...) (Okano-Heijmans, 2011, pág. 17)

<sup>80</sup> (...) “*Así entonces, la esencia de la diplomacia económica es interrumpir, emplear y dirigir las relaciones comerciales y políticas con otro Estado*” (...) (Sánchez Rico, 2019)

**GDM:** Más bien, por alguna evolución de la humanidad terminamos divididos en países o Estados. Y la idea de Estados iguales es una cosa relativamente reciente y el cómo interactúan los Estados eso se ha ido inventando “antier”, desde hace muy poco tiempo.

El tema de que las cuestiones tecnológicas nos han hecho tan interdependientes que ahora el sistema producción global hace parte sobre cadenas globales de valor y cadenas de producción globales, entonces hay países en los que se cree en el Estado de Derecho.<sup>81 vi 82</sup>

Uno cree que las reglas del juego, son iguales o deberían ser iguales para todos, pero como no. Uno (los Estados) crean este tipo de puentes para dar prevalencia y oportunidades a los operadores económicos, entre ellos otros Estados.

Y para eso, lo que usted considera como diplomacia económica, es la mezcla de buscar réditos comerciales o económicos a través de la conservación de relaciones o puentes entre Estados.

Antes, el modelo, era muy limitado, por lo que cada vez la complejidad y riqueza que abarcaba esas reglas de juego se ha ido ampliando. Actualmente, todas las discusiones (giran en torno) sobre comercio electrónico y digitalización y están hablando sobre como los Estados deberían establecer reglas de juego, para hacerlas previsibles. Lo que usted llama diplomacia económica juega un papel fundamental para entendernos.

Los países han tenido que reaccionar, y se han vuelto de: “si este país hace esto, entonces yo hago esto otro”. La tecnología y la economía van generando también las necesidades de respuestas institucionales y hay países que entienden y están en disposición de hacer compromisos internacionales y otras que piensan que no. Otros consideran que los acuerdos internacionales son una reducción de la discrecionalidad en la acción del Estado y entonces no lo hacen.

---

<sup>81</sup> **Cadenas de Valor y Encadenamientos Productivos.** Es importante resaltar la diferencia entre las cadenas de valor y los encadenamientos productivos. Por un lado, una cadena de valor requiere de un esfuerzo voluntario entre los productores participantes, donde la asociatividad y la confianza son la base para que el producto final llegue al mercado después de haber contado con la participación de los productores que acordaron ser parte de la cadena de valor (Prieto, 2018, pág. 256).

<sup>82</sup> **Estado de Derecho.** (...) “*El estado de derecho puede definirse como un principio de gobernanza en el que todas las personas, instituciones y entidades, públicas y privadas, incluido el propio Estado, están sometidas a leyes que se promulgan públicamente, se hacen cumplir por igual y se aplican con independencia, además de ser compatibles con las normas y los principios internacionales de derechos humanos*” (...) (Organización de Naciones Unidas, 2004)

Por mucho tiempo Colombia ha sido un país en pro del Estado Derecho Internacional y lo seguimos siendo en la protección del multilateralismo y las reglas de juego internacional, pero, políticamente, en este momento, el presente gobierno, no está siendo proactivo en seguir avanzando, en gran parte porque la opinión pública, tiene visiones conservadoras, porque aquí en Colombia, los Tratado de Libre Comercio y la diplomacia económica, han sido mecanismos de ganancias políticas.

**CSR:** ¿Ósea, para usted un TLC es un instrumento de política? ¿Más allá del acuerdo comercial, es un instrumento político?

**GDM:** No. Es un instrumento con una visión del mundo de los que creen en el Estado de Derecho. Si yo creo en el Estado de Derecho, también creo que estoy en una economía internacional y a lo mejor yo voy a creer en el Estado de Derecho en el plano internacional.<sup>83</sup>

Hay gente que opina que es válido cualquier tipo, porque hay disminución en la discrecionalidad del Estado. No se trata sólo de aranceles, ni aumento de la interdependencia, es la construcción de reglas de juego claras. Hay gente que dice; “yo prefiero que no haya reglas de juego” y a mi juicio, eso es una visión política.

Es una visión de los que creen que conviene - y hay otros que no - porque opinan que eso es disminuir la discrecionalidad del Estado, que los tratados los redactan las multinacionales para imponernos sus modelos de negocio, comprar nuestra agua, comprar nuestros niños, comprar nuestras mujeres y comprar los páramos. Llevarse el agua. Cuando estoy negociando me preguntan si es cierto que las multinacionales se iban a llevar el agua.

Hay cosas muy raras porque las *noticias falsas*<sup>84</sup>, los tecnicismos no van de la mano con las visiones simplistas y eso genera medias verdades.

**CSR:** ¿Usted se puede acordar qué tipo de acciones claves o puntuales que haya tenido que hacer Colombia, que hayan sido fundamentales y hayan cambiado el rumbo del TLC?

---

<sup>83</sup> **Estado de Derecho en el plano internacional.** La promoción a nivel internacional de normas que son aplicadas en igualdad de condiciones para todos los Estados, con independencia. (Organización de Naciones Unidas, s.f.)

<sup>84</sup> **Noticias Falsas- Fake News.** Son (...) “*Historias falsas que parecen ser noticias, difundidas en Internet o utilizando otros medios, generalmente creadas para influir en opiniones políticas o como una broma*”(…) **Traducción propia de:** (...) “*false stories that appear to be news, spread on the internet or using other media, usually created to influence political views or as a joke*”(…) (Universidad de Cambridge, s.f.)



**GDM:** No creo que sea un tema de hitos o de una acción puntual que logre cambiar un rumbo, es un tema de consistencia bajo una línea de negociación y como usted dijo, una línea de política exterior en el marco de la diplomacia. Yo creo que una de las cosas más importantes es que Colombia si es un aliado muy cercano a Estados Unidos y eso nunca ha variado en las últimas décadas.

**CSR:** Entonces durante la negociación, ¿usted no se acuerda algún día donde el gobierno haya declarado X, o haya hecho Y eso haya cambiado todo?

**GDM:** No, yo creo que más que hechos puntuales, lo más importante fue la consistencia de las acciones constantes.

**CSR:** ¿A pesar de lo que pasaba por fuera?

**GDM:** Pasaron 10- 15 años, y la política del gobierno era siempre muy en línea a una relación estrecha y de mutua conveniencia con Estados Unidos, una relación bipartidista y que estaba asociada a temas como la ayuda que recibiremos en la lucha contra el narcotráfico.

El “Plan Colombia”<sup>85</sup> es una cosa increíble que poca gente le acreditó al presidente (Andrés) Pastrana<sup>86</sup>. El Plan Colombia es, desde una visión bipartidista, una alianza con Colombia de la que ellos todavía dicen que ha sido importantísima porque los efectos han sido los más relevantes y efectivos mediante el trabajo coordinado con otro país.

Siempre esa relación fue muy abierta y muy constructiva, muy respetuosa, y siempre hubo una alianza con el ejecutivo. Con el presidente George Bush o el presidente Barack Obama, siempre ha sido una alianza buena. Y un trabajo superfluo, constructivo, con el Congreso y con los congresistas. La embajadora yo creo que los visitó a absolutamente todos.

**CSR:** ¿Alguno de los que usted se acuerde, muy puntualmente?

---

<sup>85</sup> **Plan Colombia.** (...) “Iniciativa que obedecía a los intereses estratégicos entre el gobierno estadounidense de Bill Clinton y el presidente colombiano Andrés Pastrana”(…) Se logró (...) “un evidente acercamiento colombo-estadounidense, manifestado en el apoyo en la lucha contra las drogas e indirectamente en las diversas ayudas en relación con el conflicto interno”(…) (Bermúdez Torres, 2010, págs. 214-215)

<sup>86</sup> **Andrés Pastrana Arango.** Presidente de Colombia (1998 – 2002)

**GDM:** Claro que me acuerdo los “difíciles”. Pelosi, y un Sanders. <sup>87vii</sup> Otros que me acuerdo, más o menos, eran dos hermanos congresistas. Uno de ellos estaba en la Cámara y era muy crítico y muy asociado a los temas laborales.

Me reuní con él varias veces y a pesar de todo, era constructivo. No era una acusación de “es que es usted” no, era; “es que en su país están pasando esas cosas y yo no puedo decirle a mi país, que haga una alianza con su país, mientras no vea progresos en estos temas que me preocupan a mí”.

**CSR:** ¿Pero para intentar modificar la posición de este senador, además de reunirse con él, la embajada (de Colombia) o el Gobierno o el equipo negociador podía hacer algo más?

**GDM:** Pero claro, se hacían visitas, venían a Colombia y se coordinaba la visita de ellos (de los senadores) a Colombia. Se trajeron muchos congresistas, muchas veces, a muchísimos sitios.

**CSR:** ¿Y en esas visitas que se le mostraba?

**GDM:** Se les mostraban el campo, y una vez fuimos a Tolemaida<sup>88</sup>, iban a los ingenios de azúcar, a las fábricas, (tenían) reuniones con nosotros.

**CSR:** ¿Y los privados estaban ahí? ¿Los dueños de esas fábricas estaban ahí?

**GDM:** Todo el mundo hablaba con ellos para eliminar estas historias que oían por ahí, sino que vieran, por sí mismos, las historias reales y la realidad del país. El profundo conocimiento de la realidad y la especificidad, usualmente después de la firma.

**CSR:** Esto en particular después de la firma. Y, ¿antes de la firma?

---

<sup>87</sup> **Bernie Sanders.** Senador de los Estados Unidos de América por el estado de Vermont – Partido Demócrata. El 13 de octubre 2011 pronunció el siguiente discurso; (...) *“Señor presidente, me levanto en fuerte oposición a los acuerdos de libre comercio con Corea, Colombia y Panamá. Seamos claros: una de las principales razones por las que la clase media en Estados Unidos está desapareciendo, la pobreza está aumentando y la brecha entre los ricos y todos los demás se está ampliando cada vez más, es debido a nuestra desastrosa política de libre comercio sin restricciones. Para que Estados Unidos siga siendo una potencia industrial importante, que produce productos reales y crea empleos bien remunerados, debemos desarrollar un nuevo conjunto de políticas comerciales que funcionen para la clase media y la clase trabajadora estadounidense y no solo para los CEO de las grandes corporaciones”* (...) (Sanders, 2011)

<sup>88</sup> **Tolemaida.** Base militar del ejército de Colombia. Más información disponible en [https://www.ejercito.mil.co/fuerte\\_militar\\_tolemaida/conozcanos/historia\\_tolemaida](https://www.ejercito.mil.co/fuerte_militar_tolemaida/conozcanos/historia_tolemaida) 27/8/19 19:51

**GDM:** Si también, todo se comenzó. Cuando uno negocia, uno tiene que entender que no negocia con el enemigo, una negocia con un aliado. La aproximación, el entendimiento, el trabajo con los congresistas, siempre.

**CSR:** ¿Y quien lideraba eso, la embajada?

**GDM:** La embajada es el representante del gobierno y es una herramienta para lograrlo, es una herramienta para poder relacionarnos con el gobierno y los congresistas de allá. Es con quien trabajamos y construíamos la información.

Decían “mire los congresistas tienen esta preocupación”, entonces ayúdenme con la fiscalía<sup>89</sup>, las estadísticas, el Ministerio de Defensa<sup>90</sup>. Se armaban los casos y se mandaba la información para que ella (la Embajadora) o el ministro (pertinente), o el fiscal (General de la Nación)<sup>91</sup> o el presidente (Uribe) o todos íbamos. O ellos venían, aquí en este piso, en este ministerio (Comercio, Industria y Turismo), discutíamos horas y horas. Y de repente dijeron; “vamos a aprobarlo”

**CSR:** Y... ¿Cómo fue ese momento? ¿Usted estaba allí?

**GDM:** Si yo estaba y, estuve presente en la firma. Es más, tengo el esfero con que se firmó el acuerdo. (risas).

**CSR:** ¿Qué se acuerda particularmente de los negociadores de Estados Unidos?

**GDM:** La gente (los negociadores) era muy respetuosa, muy constructivos, muy transparentes muy claros. Con uno también tenían mucho respeto.

**CSR:** ¿Todo bajo un marco entonces muy diplomático?

**GDM:** Diplomático y respetuoso. Diciendo las cosas por su nombre; “Claramente lo que me está pidiendo no puede funcionar” o “Esto no” ... Con total claridad.

---

<sup>89</sup> **Fiscalía General de la Nación** (Colombia).Sitio web: <https://www.fiscalia.gov.co/colombia/> 27/8/19 19:50

<sup>90</sup> **Ministerio de Defensa de Colombia**. Sitio web: <https://www.mindefensa.gov.co/irj/portal/Mindefensa> 27/8/19 19:50

<sup>91</sup> Durante esos años, los Fiscales Generales de la Nación en Colombia fueron: **Luis Camilo Osorio** (2001-2005), **Mario Iguarán** (2005-2009), **Guillermo Mendoza** (2009-2010), **Viviane Morales** (2010-2012) y **Luis Eduardo Montealegre** (2012-2016) (Fiscalía General de la Nación - Colombia, s.f)

Mi relación con el USTR<sup>92</sup> <sup>viii</sup> es maravillosa, llegué a considerarlos amigos.

**CSR:** ¿Y todavía hablan con ellos?

**GDM:** No pues si nos encontramos, acordarnos como bailamos o no sé qué cosas. Tengo gran respeto por todos mis interlocutores. Creo que eran profesionales, especialmente defendiendo los intereses de su país. Nunca hubo el secreto o “que yo le digo la mentira” o algo similar.

Las negociaciones se hacen sin artilugio, con transparencia con claridad y a mi juicio, con mucho respeto. Eso de que soy Estados Unidos y “vengo a imponerte”, eso no, nada que ver. Uno decía, “mi país”, “los intereses de mi país son.”

**CSR:** Y la embajada de aquí, la representación norteamericana en Colombia ¿Ustedes trabajaban en equipo con ellos?

**GDM:** Por supuesto, porque trabajábamos como un solo equipo. Todo el mundo quería, que el acuerdo funcionara y progresara... especialmente el ejecutivo. El gran reto era el legislativo, especialmente el de allá. (Estados Unidos)

Acá también hubo controversias en su momento y eso se ha repetido en muchas ocasiones con diferentes tipos de acuerdos.

A veces los opositores usan el legislativo, y venden unas historias. Usan el legislativo para contar historias que nada que ver o explicar su visión del mundo a través del acuerdo. Tal vez no es correcto vender la historia porque la gente tiene diferentes versiones de la historia.

Yo no me siento poseedor de la verdad. Yo soy Gabriel Duque, de los que cree que el Estado de Derecho internacional es una cosa que le conviene al país (Colombia).

**CSR:** ¿Usted diría que si Santos no hubiera ganado la presidencia, el acuerdo se hubiera podido ratificar?

---

<sup>92</sup> **USTR.** Office of the United States Trade Representative – Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos de América. El USTR es la agencia responsable por el desarrollo, diseño y recomendación de la política comercial de ese país. Recomienda cierto tipo de acciones y decisiones a ser tenidas en cuenta por el presidente de los Estados Unidos de América. (USTR, s.f.). Sitio web: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> 27/8/19 19:56

**GDM:** Si... no puedo ver porque no. Pienso, personalmente opino, que es un gran estadista (Santos) un tipo claro, coherente, diplomático y, además, conocedor increíble los temas de comercio internacional. El había sido ministro. Y con una visión de mundo muy grande.

Pienso que fue una buena cosa. Ahora si nos hubiera firmado y ratificado, ¿entonces con quien?

**CSR:** Se lo pregunto porque, yo, hoy con apenas 23 años, tengo un recuerdo de la elección<sup>93</sup> entre Juan Manuel Santos y Antanas Mockus donde, el primero, era “el que dijo Uribe”<sup>94</sup>

**GDM:** El problema es que el presidente Uribe consideró que Juan Manuel Santos no había seguido sus líneas de política, pero, en lo que tenía que ver con política comercial, él si la siguió. No sé si Mockus la hubiera seguido, o no, pero esas cosas pasan.

Ahora en Malasia que hacen parte del TPP<sup>95</sup>, hubo un cambio de líder y ahora ya se va salir. Que tal el ejemplo de Donald Trump<sup>96</sup> en el mismo tratado (TPP), que ahora se salió... Así son las democracias y quizás no tuviéramos acuerdo con los Estados Unidos.

**CSR:** ¿Hoy en día como usted como ve la relación de diplomacia económica entre Colombia con Estados Unidos?

**GDM:** El problema actual es que hoy (aunque no la vea problemática), digo no específico de Colombia, sino el comportamiento del ejecutivo americano en este momento no parece muy respetuoso del Estado de Derecho, incluyendo lo último que ha estado haciendo, utilizando las excepciones de los recuerdos por temas de seguridad nacional como un instrumento económico. Ahora no se ve la separación que existe entre lo político y económico/comercial<sup>97</sup>.

---

<sup>93</sup> Segunda vuelta presidencial del año 2010 entre **Juan Manuel Santos y Antanas Mockus**. (Registraduría Nacional - Colombia, 2010)

<sup>94</sup> Referencia al respaldo público y abierto del expresidente Álvaro Uribe Vélez a Juan Manuel Santos antes de un distanciamiento político entre ambos años después. (Diario El Colombiano, 2016)

<sup>95</sup> **Trans Pacific Partner Agreement**. Acuerdo comercial que abarcaba aproximadamente 40 por ciento de la economía mundial. El presidente de los Estados Unidos, Donald J. Trump firmo el retiro del tratado a su país el 23 de enero del 2017. (McBride & Chatzky, 2019) (Baker, 2017)

<sup>96</sup> **Donald J. Trump**. Presidente de los Estados Unidos de América (2017-2022) (The White House, s.f.)

<sup>97</sup> **Crisis migratoria desde Centro América a los Estados Unidos**. Eje central de las discusiones en el temande migración y diplomacia en Estados Unidos durante el último año. (Amnistía Internacional, s.f.)

**CSR:** Pero, si la Diplomacia Económica junta lo económico, lo diplomático y lo político, ¿usted cree que, en una negociación como estas, se debe separar?

**GDM:** Digamos que, por ejemplo, amenazar con aumentar aranceles si no se detienen los migrantes es un precedente en el tema de un acuerdo comercial que nunca se había visto antes.

**CSR:** ¿Pero le repito, se deben entonces separar?

**GDM:** Si uno quiere reglas previsibles y transparentes y separar cosas de coyuntura política sí. A menos que tenga que ver con seguridad (nacional).

Los acuerdos internacionales, permiten que uno no aumente los aranceles, a menos que sea por un tema de seguridad nacional. Cuando su tema de seguridad nacional enserio, listo... pero si no es por seguridad nacional pues es poco justificable.

Ahora, ¿qué es seguridad nacional? Con ese tema es que el presidente Trump bien actuando haciendo cosas que hasta hace poco nadie en el planeta se le había ocurrido

**CSR:** Colombia tenía un problema de seguridad muy fuerte, lo que sé, sobre todo, anterior a la firma, era un problema de drogas muy complicado. En ese momento aún más. ¿usted cree que las negociaciones comerciales que se hicieron en ese momento estuvieron influenciadas por esa coyuntura?

**GDM:** Yo creo que, unos argumentos y lo que siempre se habló de que uno de los argumentos de por qué Colombia está intentando insertarse en el mercado internacional.

El gobierno le apostaba porque necesitábamos una economía creciente, una economía con oportunidades y una economía de legítima que diera viabilidad a tratar de “curarnos” y eliminar el comercio ilícito. Insertarse en la economía internacional, negociar y tener mayores oportunidades eran parte de la estrategia que buscaba implementar el gobierno para desincentivar el consumo y tráfico de drogas. No solamente era fumigar y matar sino (generar) también alternativas económicas y eso era parte del discurso.

**CSR:** A usted alguna vez le tocó mostrar avances de cifras del Ministerio de Defensa, (cifras) en materias de Derechos Humanos.

**GDM:** No, en las negociaciones (del acuerdo comercial) no. En la negociación de la entrada en vigencia del acuerdo, sí.

Había unos temas muy delicados, especialmente la muerte de sindicalistas. El Congreso de Estados Unidos quería saber si había avances suficientes. Los congresistas de Estados Unidos buscaban las cifras en la negociación del acuerdo, no en su implementación en si.

**CSR:** ¿Alguna vez le tocó conversar con un representante de un tercero? Por ejemplo, ¿usted recibió algún tipo de ayuda o incentivo de parte de algún aliado? Es decir, el equipo negociador o la embajada recibieron alguna llamada el representante del gobierno tercero como por ejemplo Japón, o Corea. Que han dicho como: “Hola, estoy al tanto de lo que ustedes están negociando, yo les quiero ayudar, nosotros vamos a hablar como los americanos a ver cómo empujamos de la ratificación, como logramos” ¿Algo así?

**GDM:** Mire, Canadá. El primer ministro<sup>98</sup> vino acá y me dijo, personalmente; “yo me la juego por ustedes”, “estoy confiado en que ustedes (Colombia) van a mejorar, yo creo su gobierno”.

No me acuerdo que nos haya dicho voy a llamar a Barack (Obama), pero los efectos políticos de otros aliados que hubieran dicho vamos adelante con Colombia y creemos en Colombia es importante. No sé si fue determinante, yo creo que el Congreso mismo y los congresistas tienen su universo muy particular, lo que haga o no haga Canadá les vale poco. Es más convencimiento propio de ellos.

**CSR:** Para usted lo clave es los aliados, la confianza en el entorno de negociación.

**GDM:** Yo creo que una negociación de confianza es creadora de valor, respetuosa, que se hace con la visión de los dos países bajo la mutua conveniencia.

**CSR:** ¿Y los privados? ¿Iban con usted a negociar?

**GDM:** Por supuesto, no pueden entrar a las mesas de negociación, porque las negociaciones son solamente entre sector público y sector público. Cada noche nos reuníamos, en el “Cuarto de al Lado” y contábamos lo que había pasado y respondíamos preguntas del sector privado.

**CSR:** ¿De quién se acuerda particularmente? (en el “Cuarto de al Lado”)

**GDM:** Me acuerdo de mucha gente. Marta Lucía Ramírez que era del “Cuarto de al Lado”. Teníamos unos grupos de interés que ella los representaba. Por ejemplo, el tema de turismo, los

---

<sup>98</sup> **Stephen Harper.** Primer ministro de Canadá (2006 – 2015). Periodo entre la firma del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América (2006) y la ratificación del mismo (2012)

representantes de las agencias de viajes, el sector de telecomunicaciones, el Ministerio de Cultura, de la subversión de los actores (que decían que se iba a acabar la televisión de Colombia).

En los temas, por ejemplo, de servicios de inversión, yo negocié las reservas de las minorías. Yo estuve en la Sierra Nevada (de Santa Marta), estuve en Leticia (Amazonas), estuve en Chocó, hablando con minorías explicando qué era un tratado y cómo íbamos a desarrollar una reserva porque en nuestra constitución nosotros no discriminamos a nadie, pero podemos discriminar positivamente a favor de nuestras minorías étnicas<sup>99</sup>.

**CSR:** ¿Cómo así? No entiendo.

**GDM:** Es que un tratado dice usted me garantiza el mejor trato dentro de mi país. Pero yo le puedo decir “listo” pero no puedo ofrecerle un mejor trato del que yo ya haya negociado con las minorías de mi país. Yo podría perfectamente decir que los Cogui<sup>100</sup> son los únicos que tienen derecho de hacer cierto tipo de exportación y no se lo permita nuestros colombianos. ¿Que significa?

Estados Unidos no pueden ir a decirme “deme el mismo tratamiento que a los Cogui” porque yo pongo una excepción al trato nacional. Entonces hay posibilidad discriminación positiva a nuestras minorías. Entonces explicar el texto, a mi juicio muy respetuoso.

**CSR:** ¿Y había representantes norteamericanos en eso?

**GDM:** No. Eso es una cosa interna. Uno habla como un representante delegado del gobierno nacional para hablar con todos los grupos de interés. Personalmente, además de la parte servicios yo maneje el tema de las minorías.

**CSR:** Qué chévere, me parece increíble.

**GDM:** Es súper bonito y respetuoso. Uno les explicaba poco a poco que he de que no eran tratado.

**CSR:** Ya para finalizar, a usted ¿Qué le ha parecido la implementación del acuerdo?

**GDM:** Mire, un acuerdo es un documento vivo, es un contrato. Hay muchos desarrollos de cosas que hacer. Los contratos tienen muchas cláusulas y procedimientos para saber que cosas se hacen,

---

<sup>99</sup> **Artículo Transitorio número 55** de la Constitución Política de Colombia de 1991. (República de Colombia, 1991)

<sup>100</sup> **Cogui.** Etnia indígena presente en Colombia.



especialmente en qué tiempo se hacen... El “cuando” o “por qué” se bajan los aranceles. Además, hay unos comités de supervisión, hay comisiones administradoras, entre otras cosas.

En términos generales, yo creo que ha sido correcto. Tenemos deficiencias especialmente en la productividad de internacionalización de nuestro sector productivo. Es mi visión personal. Como tenemos sectores que si le están apostando a la internacionalización de nuestro sector productivo. La gente no entiende que el 60% de la población mundial está en Asia. A veces creo que la mayoría de las empresas o empresarios no saben que estamos en el planeta tierra, no saben que hay una gran oportunidad de cosas en Asia.

A mi juicio, esa cultura de ayudar a la exportación, lleva a que no seamos un país muy eficiente... a que tengamos muchas trabas para poder exportar. Eso ha servido de excusa para muchos sectores de la economía “para no hacer la tarea” y ser un poco más pro exportadores.

En la parte legal y la parte técnica, la cosa sido muy juiciosa, sin embargo, en el aprovechamiento en sí, que es que el sector productivo “cruce del puente” que uno hizo. La cuestión no es el puente, es que la gente lo cruce...

Por ejemplo, con respecto a Asia. Somos 45 millones (de personas), y allá 7.700 millones (de personas), y la mayoría están alá (en Asia) y se están volviendo ricos y comprando de todo. Hay que tener una actitud proactiva hacia la internacionalización. Eso nos hace falta.

**CSR:** Dr. Duque muchas gracias. Muchas gracias por tu tiempo.

### **Fin de la Entrevista**

#### **Entrevistado**

Duque Mildenberg, G. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

#### **Bibliografía**

Duque Mildenberg, G. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

LegisComex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Tratado de Libre Comercio Mexico, Grupo de los Tres: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ResumenTLC-G3.pdf>

República de Colombia. (1994). *Senado de la República de Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de LEY 172 DE 1994: [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0172\\_1994.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0172_1994.html)

República de Colombia. (1991). *Presidencia de Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Constitución Política de Colombia: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Documents/Constitucion-Politica-Colombia.pdf>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/tratado-de-libre-comercio-entre-los-estados-unidos>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de El Ministro: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/ministro>

Gómez Restrepo, H. J., & Gamboa, J. (2007). *CEPAL*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Cambios institucionales para la negociación del TLC de Colombia con los EEUU y derivados de su implementación: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3573/S2007332\\_es.pdf;jsessionid=F9464335FD646D15E4FC21E8466660AF?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3573/S2007332_es.pdf;jsessionid=F9464335FD646D15E4FC21E8466660AF?sequence=1)

República de Colombia. (27 de Diciembre de 2002). *Función Pública Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de LEY 790 DE 2002: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=6675>

República de Colombia. (3 de Febrero de 2003). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de DECRETO 210 DE 2003: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?id=1845734>

República de Colombia. (21 de Julio de 2004). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de DECRETO 2314 DE 2004: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1435163>

Banco Mundial. (s.f.). *World Bank*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Robert Bruce Zoellick:  
<https://www.worldbank.org/en/about/archives/history/past-presidents/robert-bruce-zoellick>

Reina, M. (1 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de  
Archivo: LA VISITA DE ZOELLICK:  
<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-993028>

Revista Dinero. (16 de Mayo de 2003). *Revista Dinero*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de  
Nuevo aire bilateral: <https://www.dinero.com/confidencias/edicion-impres/a/articulo/nuevo-aire-bilateral/1835>

Latorre, H. (8 de Agosto de 2003). *BBC*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de EE.UU. y  
Colombia evalúan TLC :  
[http://news.bbc.co.uk/1/hi/spanish/business/newsid\\_3136000/3136987.stm](http://news.bbc.co.uk/1/hi/spanish/business/newsid_3136000/3136987.stm)

Silva, L. C. (15 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Office of the United States Trade Representative. (23 de Marzo de 2003). *USTR*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de U.S. and Colombia to Begin FTA Negotiations on May 18:  
<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/archives/2004/march/us-and-colombia-begin-fta-negotiations-may->

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Comunidad Andina:  
<http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/comunidad-andina>

ANDI. (s.f.). *Asociación Nacional de Empresarios de Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Inicio: <http://www.andi.com.co/Home/>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Complementación Económica No. 72 Colombia Mercosur:  
<http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/mercosur/acuerdo-de-complementacion-economica-no-72-colombi>

- Barbosa, J. R. (23 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- República de Colombia. (23 de Diciembre de 1999). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Decreto 2553 de 1999: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?id=1464553>
- Cancillería de Colombia. (20 de Julio de 2011). *Cancillería de Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Memorias al Congreso 2011: [https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/planeacion\\_estrategica/Memorias%20al%20Congreso%202010-2011.pdf](https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/planeacion_estrategica/Memorias%20al%20Congreso%202010-2011.pdf)
- ProColombia. (s.f.). *ProColombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de ABC del TLC: ATPDEA: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea>
- Diario El Universo. (22 de Mayo de 2006). *Diario El Universo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Ecuador pedirá explicación a EE.UU. sobre TLC: <https://www.eluniverso.com/2006/05/22/0001/9/B649D3BAEB464EB0B9DF66BB8E256A46.html>
- Rosales, S. (31 de Diciembre de 2018). *Gestión*. Obtenido de Ferrero: “Debe haber diálogo bilateral antes de tomar medidas que afecten TLC con EE.UU.” : <https://gestion.pe/economia/ferrero-debe-haber-dialogo-bilateral-medidas-afecten-tlc-ee-uu-254211-noticia/>
- Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.
- USTR. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Mission of the USTR: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>
- Stimpson, P., & Smith, A. (2011). Stakeholders. En P. Stimpson, & A. Smith, *Business and Management for the IB Diploma* (pág. 40). Cambridge: Cambridge University Press .
- OAS. (2 de Agosto de 2018). *Organization of American States*. Recuperado el 10 de Mayo de 2019, de AuColombia - Estados Unidos: [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_USA/COL\\_USA\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/COL_USA_s.ASP)

Arroyo, F. (16 de Mayo de 2006). *Diario La Nación*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Ecuador echó a Oxy y perdió TLC con EEUU en menos de un día: <https://www.nacion.com/economia/ecuador-echo-a-oxy-y-perdio-tlc-con-eeuu-en-menos-de-un-dia/52CCRF2ENBO7PILCSPU46ETFA/story/>

Diario El Comercio - Ecuador. (12 de Junio de 2011). *El Comercio*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Debilidad e incapacidad acabaron con el TLC: <https://www.elcomercio.com/actualidad/mundo/debilidad-e-incapacidad-acabaron-tlc.html>

Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Los principios del sistema de comercio: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)

Hermann, M. (2001). *How Decision Units Shape Foreign Policy: a Theoretical Framework*. Malden : Blackwell Publishers.

United States of America. (1788). *National Archives*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de The Constitution of the United States: A Transcription: <https://www.archives.gov/founding-docs/constitution-transcript#toc-section-8->

Estados Unidos de América. (1962). *Fraser.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Trade Expansion Act of 1962: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/congressional/trade-expansion-act-1962.pdf>

Pelosi, N. (s.f.). *Nancy Pelosi Congresswomen*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Full Biography: <https://pelosi.house.gov/biography-0>

Cancillería de Colombia. (18 de Enero de 2019). *Cancillería de Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Carolina Barco tomó posesión como Embajadora de Colombia en España ante el Ministro de Relaciones Exteriores, Carlos Holmes Trujillo: <https://www.cancilleria.gov.co/en/newsroom/news/carolina-barco-tomo-posesion-embajadora-colombia-espana-ministro-relaciones-exteriores>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de George W. Bush: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/george-w-bush/>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Barack Obama: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/barack-obama/>

Villar Gómez, L. (s.f.). *Banco de la República - Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de ¿LA ECONOMÍA COLOMBIANA SE ABRIÓ O SE CERRÓ EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA? UNA NOTA SOBRE INDICADORES DE APERTURA ECONÓMICA:  
[http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura\\_finanzas/pdf/economcolombi.pdf](http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/economcolombi.pdf)

Departamento de Estado de Estados Unidos. (s.f.). *United States Department of State*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de South Korea Free Trade Agreement: <https://www.state.gov/trade-agreements/south-korea-free-trade-agreement/>

Appelbaum, B., & Steinhauer, J. (12 de Octubre de 2011). *The New York Times*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Congress Ends 5-Year Standoff on Trade Deals in Rare Accord: <https://www.nytimes.com/2011/10/13/business/trade-bills-near-final-chapter.html>

Schott, J., Bradford, S., & Moll, T. (June de 2006). *Policy Briefs in International Economics*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Negotiating the Korea– United States Free Trade Agreement: <https://www.piie.com/sites/default/files/publications/pb/pb06-4.pdf>

Estados Unidos de América. (16 de Enero de 2009). *Government Publishing Office*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Proclamation 8341 of January 16, 2009. To Implement the United States-Peru Trade Promotion Agreement and for Other Purposes: <https://www.govinfo.gov/app/details/CFR-2010-title3-vol1/CFR-2010-title3-vol1-proc8341>

Britannica. (s.f.). *Britannica*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Canadian Federal Election of 2008: <https://www.britannica.com/topic/Canadian-Federal-Election-of-2008>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los

Estados AELC (EFTA): <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-entre-la-republica-de-co>

MINCIT Colombia. (s.f). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>

MINCIT Colombia. (28 de Mayo de 2014). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Reducción de Plazos en Procesos de Contratación Pública bajo el marco del APC con EEUU: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/destacados/reduccion-de-plazos-en-procesos-de-contratacion-pu>

República de Colombia - Estados Unidos de América. (15 de Mayo de 2012). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Texto Final del TLC entre Colombia y Estados Unidos: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/texto-final-del-acuerdo>

República de Colombia. (11 de Noviembre de 2007). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - TLC.gov.co*. Obtenido de Ley 1166 del 2007: <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Ley-1166-de-2007.pdf>

Bayne, N., & Woolcock, S. (2017). What is Economic Diplomacy? En N. Bayne, & S. Woolcock, *The New Economic Diplomacy: Decision Making and negotiation in international economic relations* (págs. 1-15). Londres: Routledge.

Okano-Heijmans, M. (2011). Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies. *The Hague Journal of Diplomacy*, 7-36.

Sánchez Rico, C. (2019). *ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN: LA DIPLOMACIA ECONÓMICA COMO MÉTODODO PARA LOGRAR LA RATIFICACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

- Lima Durán, J. (21 de Abril de 2018). *CEPAL*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Metodologías utilizadas por CEPAL para Análisis de Cadenas de Valor Regionales: [https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/taller\\_de\\_trabajo\\_redibero.ppt\\_.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/taller_de_trabajo_redibero.ppt_.pdf)
- Prieto, G. C. (2018). Cadenas de Valor en la Alianza del Pacífico: Posibilidades de Inserción Internacoinal para el desarrollo productivo. En G. C. Prieto, *La Alianza del Pacífico, ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?* (págs. 247-279). Bogotá: Konrad Adenauer Stiftung.
- Organización de Naciones Unidas. (3 de Agosto de 2004). *Consejo de Seguridad de Naciones Unidas*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de El Estado de derecho y la justicia de transición en las sociedades que sufren o han sufrido conflictos: <https://undocs.org/es/S/2004/616>
- Organización de Naciones Unidas. (s.f.). *Organización de Naciones Unidas*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Derecho internacional y justicia: <https://www.un.org/es/sections/issues-depth/international-law-and-justice/index.html>
- Universidad de Cambridge. (s.f.). *Cambridge Dictionary*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Noticias Falsas - Fake News: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/fake-news>
- Bermúdez Torres, C. A. (2010). La doctrina respice polum ("Mirar hacia el norte") en la práctica de las relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX. *Memorias: Revista digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano*, 189-222.
- Sanders, B. (13 de Octubre de 2011). *The Progressive*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de A Look At The Record: Bernie Sanders in 2011 Denounces Free Trade Pacts: <https://progressive.org/dispatches/look-record-bernie-sanders-2011-denounces-free-trade-pacts/>
- Fiscalía General de la Nación - Colombia. (s.f). *Fiscalía General de la Nación*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Rendición de Cuentas y participación ciudadana: <https://www.fiscalia.gov.co/colombia/audiencia-publica-de-rendicion-de-cuentas/>



Registraduría Nacional - Colombia. (30 de Mayo de 2010). *Registraduría Nacional del Estado Civil - Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Resolución 1190 del 2010: [https://www.registraduria.gov.co/imagenes/res\\_1190.pdf](https://www.registraduria.gov.co/imagenes/res_1190.pdf)

Diario El Colombiano. (5 de Octubre de 2016). *Diario El Colombiano*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Las peleas que divorciaron a Uribe y Santos: <https://www.elcolombiano.com/colombia/politica/las-peleas-de-juan-manuel-santos-y-alvaro-uribe-en-los-ultimos-6-anos-FY5111214>

McBride, J., & Chatzky, A. (4 de January de 2019). *Council of Foreign Affairs*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de What Is the Trans-Pacific Partnership (TPP)?: <https://www.cfr.org/background/what-trans-pacific-partnership-tpp>

Baker, P. (23 de Enero de 2017). *New York Times*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Trump firma la salida de Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico: <https://www.nytimes.com/es/2017/01/23/trump-salida-estados-unidos-tpp-acuerdo-transpacifico/>

República de Colombia. (1991). *Ministerio del Interior de Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Artículo Transitorio 55 de la Constitución Política de 1991.: <https://dacn.mininterior.gov.co/la-institucion/normatividad/articulo-transitorio-55-de-la-constitucion-politica-de-1991>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 28 de August de 2019, de Donald J. Trump: <https://www.whitehouse.gov/people/donald-j-trump/>

Presidencia de Colombia. (s.f). *Presidencia de la República de Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Iván Duque Márquez PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA (2018 - 2022): <https://id.presidencia.gov.co/gobierno/presidente-ivan-duque>

Organización de Estados Americanos. (s.f). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de North American Free Trade Agreement (NAFTA): <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>

ENS. (16 de Mayo de 2016). *Escuela Nacional Sindical*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de TLC, Plan de Acción Laboral y derechos de los trabajadores en Colombia:

<http://ail.ens.org.co/informe-especial/tlc-plan-accion-laboral-derechos-los-trabajadores-colombia/>

Amnistía Internacional. (s.f.). *Amnistía Internacional*. Recuperado el 8 de Septiembre de 2019, de FLEEING FOR OUR LIVES: CENTRAL AMERICAN MIGRANT CRISIS: <https://www.amnestyusa.org/fleeing-for-our-lives-central-american-migrant-crisis/>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Junio 26 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	No aplica	<b>Entrevistado:</b>	Matthew Slaughter <sup>101</sup>

## Entrevista 2 - Preguntas y respuestas intercambiadas por correo electrónico.<sup>102</sup>

**César Sánchez Rico:** ¿Sabes algo sobre Diplomacia Económica (DE)? <sup>103</sup> ix <sup>104</sup> x <sup>105</sup> xi <sup>106</sup> ¿Crees que hay un término como ese? ¿Lo llamarías de otra manera?

**Matthew Slaughter:** Estimado Cesar, creo que el término "diplomacia económica" es muy significativo e importante. En nuestra economía global actual, cada país tiene un gran número de conexiones con otros países a través del movimiento comercial a través de las fronteras de bienes, servicios, capital, personas e ideas.

Las políticas que los gobiernos implementan para expandir o contraer estos movimientos son lo que constituye la diplomacia económica. Las políticas económicas de un país a menudo tienen una influencia muy importante en el desempeño económico de otros países y creo que,

---

<sup>101</sup> **Matthew Slaughter.** Decano de La Escuela de Negocios “Tuck School of Business” (Universidad de Dartmouth). Correo Electrónico: [Matthew.J.Slaughter@tuck.dartmouth.edu](mailto:Matthew.J.Slaughter@tuck.dartmouth.edu)

<sup>102</sup> Transcripción de las preguntas y respuestas originales que fueron enviadas al Dr. Matthew Slaughter el día 26 de junio del 2019. Traducción propia. **Nota:** La entrevista a Matthew Slaughter se realizó por medio de correo electrónico debido a la poca disponibilidad de tiempo del entrevistado en sus labores de trabajo e investigación académica. Anexo 14

<sup>103</sup> El ejercicio de la diplomacia, como médio de Política Exterior (PE) es llevada a cabo por el presidente de los Estados Unidos de acuerdo a la Constitución (Artículo 2, Sección 2);

(...) *“Tendrá el poder, por y con el asesoramiento y consentimiento del Senado, para negociar Tratados, siempre que dos tercios de los senadores presentes estén de acuerdo; y él nominará, y por y con el consejo y consentimiento del Senado, designará Embajadores, otros Ministros y Cónsules públicos, Jueces de la Corte Suprema y todos los demás Oficiales de los Estados Unidos, cuyos nombramientos no se estipulan en este documento de otra manera , y que se establecerá por ley”* (...) (United States of America, 1788)

<sup>104</sup> Frente al rol del **Secretario de Estado**, el Departamento encargado (US State department) establece que; (...) *“Según la Constitución, el Presidente de los Estados Unidos determina la política exterior de los Estados Unidos. El Secretario de Estado, designado por el Presidente con el asesoramiento y consentimiento del Senado, es el principal asesor de asuntos exteriores del Presidente. El Secretario lleva a cabo las políticas exteriores del Presidente a través del Departamento de Estado y el Servicio Exterior de los Estados Unidos”* (...) (Departamento de Estado de los Estados Unidos de América, s.f.)

<sup>105</sup> **Diplomacia Económica.** Definida como (...) *“el proceso de toma de decisiones de carácter económico internacional”* (...) (Bayne & Woolcock, 2017, pág. 1)

<sup>106</sup> (...) *“Así entonces, la esencia de la diplomacia económica es interrumpir, emplear y dirigir las relaciones comerciales y políticas con otro Estado”*(...) (Sánchez Rico, 2019)

desafortunadamente, la diplomacia económica que Estados Unidos está llevando a cabo actualmente ha sido bastante perjudicial para muchos otros países, así como para el propio Estados Unidos.

**CSR:** ¿Cuál considera que es el papel de la diplomacia antes, durante y después de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC)?

**MS:** Por ejemplo, retirarse de la Asociación Transpacífico costó a las potenciales ganancias económicas de los Estados Unidos que habría obtenido al mantenerse en el TPP, y también hizo que las ganancias económicas del TPP-11 fueran menores para todos los demás países que continuaron con el acuerdo.

La actual guerra comercial con China está causando daños económicos a los Estados Unidos y a China, con perspectivas inciertas de las ganancias que podrían compensar estos daños en el futuro.

**CSR:** ¿Cómo influyen las relaciones diplomáticas en la toma de decisiones en el congreso de Estados Unidos? ¿Qué puedes decirme acerca de eso?

**MS:** Dentro de los Estados Unidos, la diplomacia económica tradicionalmente ha sido formulada e implementada tanto por el presidente como por el Congreso.

La forma de compartir los poderes entre estas dos ramas del gobierno depende de la dimensión particular de la diplomacia económica.

Por ejemplo, en los últimos años, el presidente tiene poderes sustanciales para negociar tratados comerciales (por ejemplo, el TPP) y para implementar medidas comerciales de emergencia (por ejemplo, la guerra comercial con China) con poca participación del Congreso.

Sin embargo, cualquier reforma significativa de las políticas de inmigración de los Estados Unidos de América deberá originarse en el Congreso y es este el que aprobará nuevos proyectos de ley para cambiar las leyes de inmigración.<sup>107</sup>

---

<sup>107</sup> Eje central de las discusiones en el temande migración y diplomacia en Estados Unidos durante el último año. (Amnistía Internacional, s.f.)

**Original questions sent and answers received from Matthew Slaughter<sup>108</sup> via email.**

**CSR:** Do you know anything about Economic Diplomacy? Do you think there is a term such as that? Will you call it any other way?

**MS:** Dear Cesar, I do think the term, “economic diplomacy,” is very meaningful and important. In our global economy of today, each country has a large number of connections with other countries through the movement across borders of goods, services, capital, people, and ideas. The policies that governments implement to expand or contract these movements are what constitute economic diplomacy, and the economic policies of one country often have very important influence on the economic performance of other countries.

I think that, unfortunately, the economic diplomacy that the United States is currently undertaking has been quite damaging to many other countries—as well as to the United States itself.

**CSR:** What do you consider is the role of diplomacy before, during and after FTA Negotiations?

**MS:** For example, withdrawing from the Trans-Pacific Partnership cost the United States economic gains it would have realized from joining the TPP—and it also made the economic gains from TPP-11 smaller for all the other countries that continued with the agreement. And the current trade war with China is inflicting economic damage to the United States and China—with uncertain prospects for what gains might offset these damages in the future.

**CSR:** How are diplomatic relations influencing decision making in the US congress? What can you tell me about that?

**MS:** Within the United States, economic diplomacy has traditionally been formulated and implemented by both the President and the Congress. How the powers are shared between these two branches of government depends on the particular dimension of economic diplomacy. For example, in recent years the President has substantial powers to negotiate trade treaties (e.g., the TPP) and to implement emergency trade measures (e.g., the trade war with China) with little input from Congress. In contrast, any meaningful reform of U.S. immigration policies will need to originate in the U.S. Congress with Congress passing new bills to change existing U.S. immigration laws.

---

<sup>108</sup> Dean of The Tuck School of Business (Dartmouth College). Email: [Matthew.J.Slaughter@tuck.dartmouth.edu](mailto:Matthew.J.Slaughter@tuck.dartmouth.edu)

## **Entrevistado**

Slaughter, M. (26 de Junio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

## **Bibliografía**

Slaughter, M. (26 de Junio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Bayne, N., & Woolcock, S. (2017). What is Economic Diplomacy? En N. Bayne, & S. Woolcock, *The New Economic Diplomacy: Decision Making and negotiation in international economic relations* (págs. 1-15). Londres: Routledge.

Sánchez Rico, C. (2019). *ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN: LA DIPLOMACIA ECONÓMICA COMO MÉTODODO PARA LOGRAR LA RATIFICACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

United States of America. (1788). *National Archives*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de The Constitution of the United States: A Transcription: <https://www.archives.gov/founding-docs/constitution-transcript#toc-section-8->

Departamento de Estado de los Estados Unidos de América. (s.f.). *U.S. Department of State*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Duties of the Secretary of State: <https://www.state.gov/duties-of-the-secretary-of-state/>

Amnistía Internacional. (s.f.). *Amnistía Internacional*. Recuperado el 8 de Septiembre de 2019, de FLEEING FOR OUR LIVES: CENTRAL AMERICAN MIGRANT CRISIS: <https://www.amnestyusa.org/fleeing-for-our-lives-central-american-migrant-crisis/>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Julio 15 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	14 minutos, 24 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	José Alejandro Quintero Rojas <sup>109</sup>

### **Entrevista 3 - Conversación Telefónica.<sup>110</sup>**

**César Sánchez Rico:** ¿Aló, buenos días, estoy hablando con el señor José Alejandro Quintero?

**José Alejandro Quintero Rojas:** Hola, si claro por supuesto, ¿Cómo ha estado?

**CSR:** La confirmación (para la entrevista) me llegó para hoy (Julio 15 del 2019), ¿usted está disponible un rato?

**JAQ:** Si, sí. Claro si usted está acá.

**CSR:** Muchas gracias por atender mi llamada... Quisiera antes comentarle que es lo que estoy haciendo.

Estoy acabando mi pregrado y estoy haciendo una investigación, una tesis sobre la diplomacia económica en los Tratados de Libre Comercio (TLC's). Como usted hace parte del ministerio y estoy tratando a fondo el tema el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos quisiera saber usted como ve la implementación del acuerdo.

¿Cómo es ese proceso de implementación y de negociación?, especialmente de manera informal. ¿Usted qué sabe la negociación por ejemplo?

**JAQ:** Bueno, primero sobre como estamos nosotros organizados en el ministerio (Comercio, Industria y Turismo)

---

<sup>109</sup> **José Alejandro Quintero Rojas.** Asesor para la implementación de los compromisos comerciales con EE. UU. en la Dirección de Relaciones Comerciales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Teléfono: + (57-1) 606 7676. Ext. 1376

<sup>110</sup> Anexo 15

El ministerio tiene tres viceministerios y uno de esos es el viceministerio de Comercio Exterior.<sup>111</sup>  
<sup>112</sup> <sup>xiii</sup> El viceministro de Comercio Exterior tiene cuatro direcciones y varias oficinas. Una de esas es la oficina de direcciones comerciales<sup>113</sup> que es donde yo trabajo.

Esta oficina tiene a su cargo el seguimiento de los compromisos comerciales de Colombia con países distintos a Latinoamérica y el Caribe (que lo hace otra dirección). Nosotros nos encargamos de los acuerdos con Estados Unidos, Canadá, entre otros.

Nosotros en esta dirección, estamos divididos en asesores donde cada uno tiene a su cargo mercado. La labor de los asesores es básicamente el seguimiento del día el día del acuerdo. Nosotros somos el punto contacto para el seguimiento de todos los temas del TLC y de los acuerdos. Mi caso particular es entonces el de Estados Unidos. Esta oficina, y el ministerio cuenta también cuenta con una oficina comercial en Washington (Estados Unidos).

Con respecto a la primera pregunta, la manera en como se da el seguimiento a estos compromisos... hay que diferenciar con que el TLC tiene unos compromisos que son de carácter legislativo, de implementación legislativa y otros que son de alcance un poco más administrativo como la expedición de decretos u otro tipo de cosas que no pasan por el Congreso (de Colombia).

Sobre lo que sí pasa por el Congreso, la labor de esta oficina es coordinar con las otras direcciones técnicas y con otros ministerios y también con las autoridades estadounidenses, los textos de proyectos de ley que se vayan a presentar y que tienen como objetivo implementar los compromisos del acuerdo. Esa es la labor que hacemos. El seguimiento día a día.

En cuanto a compromisos de implementación legislativa, actualmente están pendientes cuatro compromisos, estos tienen que ver con el material de propiedad intelectual (responsabilidad de

---

<sup>111</sup> **Laura Valdivieso Jiménez.** Viceministra de Comercio Exterior de Colombia (2018- actualidad).

<sup>112</sup> **El Organigrama del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia** está disponible en línea: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/organizacion/organigrama> 8/28/19 9:29 PM

<sup>113</sup> **La función principal de la Oficina de Direcciones Comerciales** es; (...) *“Orientar hacia la ejecución y vigilancia de la política de comercio exterior en materia de exportaciones, importaciones y practicas desleales de comercio”* (...) (MINCIT Colombia, s.f.)



proveedores de Internet, implementación de protección de productos vegetales o semillas, asuntos de cuota de pantalla) y regulación comercial.<sup>114</sup>

Esos son compromisos, que lo que hace este ministerio, es concertar textos o proyectos que vayan o que cumplan con la implementación del acuerdo y se hace seguimiento dentro del Congreso.

Además del seguimiento a la implementación, nosotros hacemos un seguimiento diario a como se va aplicando del acuerdo de Libre Comercio en el país. Aquí nosotros manejamos la lista de productos y aranceles de acuerdo a lo pactado. No es implementación porque implementación es la promulgación de leyes o decretos que aterricen el TLC en la legislación colombiana, es más bien seguimiento a los compromisos de manera legislativa.

(Por ejemplo,) aquí estuvimos liderando desde el ministerio, toda la visibilidad del aguacate Hass en Estados Unidos. Nosotros nos enfocamos más en crear puntos de contacto. Eso hacemos acá, y lo hacemos mucho con nuestra oficina comercial en Washington. (Los asesores y otros miembros de la oficina) te dicen que se está diciendo allá, como está el clima (comercial) allá, y nosotros como estamos acá. A través de una labor conjunta se van sacando los compromisos de implementación.

**CSR:** Esa oficina en Washington de la que usted me habla, ¿Ellos se relacionan directamente con organismos en Estados Unidos, con congresistas, con agentes?

**JAQ:** Por como estamos nosotros divididos, nuestro relacionamiento con la embajada estadounidense en Colombia es desde Bogotá. Nosotros nos relacionamos con el Departamento de Estado<sup>115</sup> y con los representantes de las empresas e inversionistas que están aquí con la embajada. Ellos allá se relacionan directamente con sus homólogos, con las agencias allá.

La relación con los congresistas es complicada, salvo que sean temas comerciales. La oficina comercial en Washington depende del Ministerio de Comercio (colombiano) y de hecho tiene su sede dentro de la embajada de Colombia (en Washington). También hay funcionarios de la cancillería que promueven estas relaciones. Las relaciones con congresistas es más competencia

---

<sup>114</sup> **Capítulo 16** del TLC entre Colombia y Estados Unidos titulado “Derechos de Propiedad Intelectual” (República de Colombia - Estados Unidos de América, 2012)

<sup>115</sup> **Departamento de Estado de los Estados Unidos.** Sitio web: <https://www.state.gov/3/09/19> 5:00 p. m.

de la cancillería y lo nuestro se enfoca en relaciones o consultas con agencias más técnicas de nuestro nivel como las agencias de normativas fitosanitarias.<sup>116</sup>

A veces los congresistas en Estados Unidos tienen una agenda comercial y eso se mezcla con nuestras agendas conjuntas, pero reunirse únicamente con congresistas es algo más que hacen en la Cancillería.<sup>117</sup>

**CSR:** Cuando negocian el tratado,<sup>118</sup> desde la labor que ustedes hacen, ¿Qué rol tuvieron?

**JAQ:** Yo en particular, no estaba en ese momento (yo ingresé hace tres años y medio) y la negociación del TLC se terminó en el 2006. Creo que en el 2006 no había todas las direcciones que hay actualmente en el ministerio. Pero nosotros, y puedo hablar desde las experiencias que tenemos con las negociaciones que llevamos actualmente, considero que el rol de esta oficina es más el de un rol de asesoramiento a la negociación.

Básicamente hacemos parte de lo que se llama equipo negociador extendido, aunque no hacemos parte del despacho del equipo negociador. Se nos consultan unos temas particulares. En esta dirección no sólo se maneja seguimiento de los acuerdos si no se manejan temas de origen, temas laborales relacionados con el comercio, temas ambientales relacionados con el comercio. Se consulta con nosotros para consolidar la posición nacional y se lleva la mesa (de negociación).

**CSR:** Esa posición nacional la construyen ustedes desde el punto de vista técnico, pero ¿tienen algún tipo de injerencia, no sé, por ejemplo, los privados, las empresas?

**JAQ:** Existe un decreto de negociación,<sup>119</sup> sobre cómo son los procedimientos de negociación de acuerdos en Colombia.

---

<sup>116</sup> **La oficina de Asuntos Agrícolas del USTR** es responsable de las negociaciones y coordinación de política de acuerdo a las normas de Sanitarias y Fitosanitarias (Sanitary and phytosanitary measures and agreements) y las correspondientes en área de agricultura. (Office of the United States Trade Representative, s.f)

<sup>117</sup> **Ministerio de Relaciones Exteriores - Cancillería de Colombia.** Sitio web: <https://www.cancilleria.gov.co/> 27/8/19 10:49

<sup>118</sup> Las negociaciones del TLC fueron llevadas a cabo entre los años 2004 -2006.

<sup>119</sup> **Decreto 2314 del 2004** “por el cual se reglamentan algunos aspectos procedimentales de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América” (República de Colombia, 2004)

Nosotros como ministerio, y estoy hablando desde la labor que hemos tenido actualmente, tendría usted que hacer historia para mirar ese momento como fue.

En Estados Unidos se consultan a las agencias técnicas. En temas sanitarios, por ejemplo, se consulta al INVIMA<sup>120</sup>, en temas agrícolas (se consulta al) Ministerio de Agricultura.<sup>121</sup> Todo es para consolidar posición nacional.

Colombia tiene la figura del “Cuarto al Lado”,<sup>122</sup> que, si no estoy mal, se trajo del mecanismo de negociación mexicano, y los privados participan a través de esa figura. Ellos no tienen injerencia en la mesa, no son una entidad concreta o que se sienta con un voto dentro de la posición nacional, pero generan “inputs”<sup>123</sup> xiii que se transmiten (a través de la figura del cuarto de al lado). Son muy importantes (los privados) porque ayudan a consolidar la posición con las otras entidades.

**CSR:** Sobre la construcción (de la posición nacional) que usted me dice; ¿Tu crees que haya algún tipo de proceso informal que influencia la construcción de posición nacional?

**JAQ:** Normalmente y naturalmente cuando se conoce que hay una nueva negociación, llegan cartas, solicitudes de reuniones, y uno evidentemente busca atenderlos.

Siempre estás reuniones y negociaciones se intentan hacer de la manera más transparente, se cuelgan las actas de negociación, los resultados de cada ronda. Evidentemente las cartas, las solicitudes hacen parte del día el día del ministerio, pero en esos momentos, más. Uno busca atender todas las inquietudes.

---

<sup>120</sup> **Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos de Colombia** (Invima) Sitio web: <https://www.invima.gov.co/> 8/28/19 10:04 PM

<sup>121</sup> **Ministerio de Agricultura de Colombia.** Sitio web: <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>

<sup>122</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) “*se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector publico se lograra construir la posición negociadora del país*” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>123</sup> La referencia al término “inputs” o “entradas” al proceso de toma de decisión de Política Exterior hace referencia a (...) “Las entradas al marco (de decisión) representan los estímulos de los entornos nacionales e internacionales a las que la unidad de decisión de autoridad está respondiendo” (Hermann, 2001, pág. 52).

Además, (se) intenta ser lo más público posible, y de hecho hay algo que llama el “*Libro blanco del tratado*”<sup>124</sup> que cuenta los antecedentes de la negociación y se puede consultar en la página web del ministerio (de Comercio, Industria y Turismo). Se muestran todos los documentos de negociación públicos, del sector privado, de las reuniones donde el sector privado solicita una posición sobre cierto tema.

**CSR:** Creo que, por política del gobierno, actualmente no se van a llevar a cabo o se van a buscar nuevas negociaciones de Tratados de Libre Comercio. Tú, en tu opinión profesional, ¿Cómo ves algunos eventos que pasan en el Sistema Internacional,<sup>125</sup> en la coyuntura, ¿Cómo afectan su labor en el Ministerio? ¿Tienen que adaptarse? ¿Cómo lo hacen?

**JAQ:** Por supuesto que la coyuntura internacional influye bastante en la labor que hacemos. Por lo menos, una cosa es tratar con la administración estadounidense anterior.<sup>126</sup>

**CSR:** ¿Y entonces la nueva (administración de Estados Unidos)?<sup>127</sup>

**JAQ:** Por lo menos, la comunicación ha sido muy buena, pero siempre el carácter de cada administración tiene un sello particular. Y eso se transmite a cada agencia (del gobierno). Siempre estamos monitoreando los acontecimientos de los países pues eso influye mucho en la labor que venimos haciendo. Las relaciones son las mejores con los socios comerciales, por lo menos en Estados Unidos tenemos una muy buena interlocución, una muy buena relación.

De pronto la agenda del Estado (Estados Unidos) está más monopolizada por otros temas particulares que en la administración anterior no estaban. En la administración actual el tema de Venezuela y el narcotráfico ocupan una parte importante. En la presidencia anterior (colombiana) era más proceso de paz, y en la administración actual, los cambios incluso a nivel de Congreso también son importantes.

---

<sup>124</sup> **El proceso de Negociación del TLC – Compilación.** Disponible en línea: “El proceso de Negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos” (MINCIT Colombia, 2002)

<sup>125</sup> **El Sistema Internacional (SI)** es Definido por (Barbé, 1995) como un modelo que nos permite abordar una realidad compleja (internacional). Este está constituido por un conjunto de actores, cuyas relaciones generan una configuración del poder (estructura) dentro de la cual se produce una red compleja de interacciones (proceso) de acuerdo a determinadas reglas.

<sup>126</sup> **Barack Obama.** Presidente de los Estados Unidos de América (2009-2017) (The White House, s.f.)

<sup>127</sup> **Donald J. Trump.** Presidente de los Estados Unidos de América (2017-2022) (The White House, s.f.)

Teníamos un Congreso republicano con énfasis en temas de propiedad intelectual y ahora estamos en un Congreso con mayoría demócrata,<sup>128</sup> y una Cámara (de Representantes)<sup>129</sup> que tienen más énfasis en Derechos Humanos y en temas laborales. Siempre esos cambios de gobierno y de coyuntura marcan e imprimen un sello particular que, en el día a día, van marcando la agenda bilateral.

**CSR:** La política del Ministerio, es construida, para usted, ¿a partir de lo que es la presidencia o política del presidente Iván Duque?<sup>130</sup> O ustedes siguen en una agenda con unos puntos planteados anteriormente?

**JAQ:** No. Siempre que hay un cambio gobierno, hay también nuevos ministros y ellos siempre marcan la agenda. Ahora con un Plan Nacional de Desarrollo<sup>131</sup>, que son los lineamientos para los próximos cuatro años, pues uno ya tiene unos lineamientos de política (a seguir).

Lógicamente existe continuidad en muchas políticas y compromisos internacionales que no distinguen mucho del cambio de gobierno, que se vuelven políticas de Estado, pero también se deben tener en cuenta los cambios de agenda y las prioridades que se le dan a la agenda dependen mucho del gobierno de turno.

**CSR:** Yo creo que la personalidad del líder influencia un montón y sobre todo en como se construye la política, en este caso de Colombia. Ya, por último, mi última pregunta tiene que ver con el tema del legislativo, del Congreso. ¿Cómo está la coyuntura hoy en ese tema? En los últimos años Colombia se ha movido mucho en temas de paz, de la implementación del acuerdo. ¿Cómo va el trabajo de ustedes y los temas de comercio con el Congreso ahora?

**JAQ:** Pues hasta ahora no se han radicado proyectos relativos a la implementación del acuerdo entonces yo no le podría decir cómo van porque todavía no hemos radicado nada. Ya lo que respecta al comportamiento general del Congreso (de Colombia), en la oficina de enlace buscamos

---

<sup>128</sup> Resultado de las Elecciones legislativas en Estados Unidos donde los Demócratas tienen control del Senado por primera vez desde 1994. (Broder, 2006).

<sup>129</sup> **Cámara de Representantes (House of Representatives) del Congreso de los Estados Unidos de América.** Sitio web: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/the-legislative-branch/> 1/09/19 1:05 p. m..

<sup>130</sup> **Iván Duque Márquez.** Actual presidente de Colombia (2018-2022). (Presidencia de Colombia, s.f).

<sup>131</sup> **Plan Nacional de Desarrollo para Colombia** (2018-2022): “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad”. (Departamento Nacional de Planeación - Colombia, 2018).

que haya un ambiente político muy favorable, para una vez terminar el trabajo técnico, se puedan implementar los compromisos necesarios.

**CSR:** Perfecto, eso es todo. Muchísimas gracias por su tiempo. Cualquier otra cosa yo estaré comentando, muchas gracias.

### **Fin de la Entrevista**

#### **Entrevistado**

Quintero, J. A. (15 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

#### **Bibliografía**

Quintero, J. A. (15 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Funciones del Viceministro de Comercio Exterior: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/organizacion/organigrama/funciones-vice-ministerio-de-comercio-exterior>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Funciones de la Dirección de Comercio Exterior: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/organizacion/organigrama/funciones-direccion-comercio-exterior>

República de Colombia - Estados Unidos de América. (15 de Mayo de 2012). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Texto Final del TLC entre Colombia y Estados Unidos: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/texto-final-del-acuerdo>

Office of the United States Trade Representative. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Sanitary and Phytosanitary Measures and Technical Barriers to Trade: <https://ustr.gov/issue-areas/agriculture/sanitary-and-phytosanitary-measures-and-technical-barriers-trade#>

República de Colombia. (21 de Julio de 2004). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de DECRETO 2314 DE 2004: <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1435163>

Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.

- Hermann, M. (2001). *How Decision Units Shape Foreign Policy: a Theoretical Framework*. Malden : Blackwell Publishers.
- MINCIT Colombia. (2 de Febrero de 2002). *Consulta de documentos MINCIT Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de El proceso de Negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.: [http://www.aplicaciones-mcit.gov.co/mcit\\_tlc/includes/tng/pub/tNG\\_download4.php?finder=TLC%20COLOMBIA%20ESTADOS%20UNIDOS%20PROCESO%20DE%20NEGOCIACION&button=Buscar&KT\\_download1=c65ccf69822c2780fb0ad739e94288bc](http://www.aplicaciones-mcit.gov.co/mcit_tlc/includes/tng/pub/tNG_download4.php?finder=TLC%20COLOMBIA%20ESTADOS%20UNIDOS%20PROCESO%20DE%20NEGOCIACION&button=Buscar&KT_download1=c65ccf69822c2780fb0ad739e94288bc)
- Barbé, E. (1995). La Estructura del Sistema Internacional. En E. Barbé, *Relaciones Internacionales* (págs. 237-262). Madrid: Editorial Tecnos.
- The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Barack Obama: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/barack-obama/>
- The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 28 de August de 2019, de Donald J. Trump: <https://www.whitehouse.gov/people/donald-j-trump/>
- Broder, J. M. (10 de Noviembre de 2006). *The New York Times*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Democrats Gain Senate and New Influence: <https://www.nytimes.com/2006/11/10/us/politics/10elect.html>
- Presidencia de Colombia. (s.f.). *Presidencia de la República de Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Iván Duque Márquez PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA (2018 - 2022): <https://id.presidencia.gov.co/gobierno/presidente-ivan-duque>
- Departamento Nacional de Planeación - Colombia. (2018). *Departamento Nacional de Planeación*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Plan Nacional de Desarrollo: Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/BasesPND2018-2022n.pdf>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Julio 16 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	26 minutos, 47 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	Alejandra Pulido López <sup>132</sup>

#### Entrevista 4- Conversación Telefónica.<sup>133</sup>

**César Sánchez Rico:** Hola Alejandra, ¿Cómo Estás? Mucho gusto.

**Alejandra Pulido López:** Hola, ¿Como te ha ido César?

**CSR:** Muchas gracias por permitirme conversar contigo. Valentina López Wilches,<sup>134</sup> amiga mía que atiende a tu clase Comercio Internacional en la Universidad del Rosario, me contó sobre tu enfoque y cómo podrías llegar a aportarme en este trabajo que estoy haciendo. Muchas gracias también por haber visto el documento antes.

**APL:** Vale, lo que necesites.

**CSR:** Como tú leíste, mi idea es mirar las acciones de diplomacia económica que haya hecho Colombia para la firma<sup>135</sup> y luego la ratificación<sup>136</sup> del TLC (con Estados Unidos).<sup>137 138 139</sup> Como

---

<sup>132</sup> **Alejandra Pulido López.** Jefe Área Internacional. Coordinación de Prácticas Escuela de Negocios. Universidad del Rosario (Bogotá, Colombia) Correo Electrónico: [ale.pulidolopez@gmail.com](mailto:ale.pulidolopez@gmail.com)

<sup>133</sup> Anexo 16

<sup>134</sup> **Valentina López Wilches.** Estudiante de Administración de Empresas. Universidad del Rosario (Bogotá, Colombia). Correo Electrónico: [valentina.lopezw@urosario.edu.co](mailto:valentina.lopezw@urosario.edu.co)

<sup>135</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>136</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>137</sup> **Diplomacia Económica** definida como (...) “*el proceso de toma de decisiones de carácter económico internacional*” (...) (Bayne & Woolcock, 2017, pág. 1)

<sup>138</sup> Entendida por este trabajo como el resultado de la caracterización de diferentes autores y corrientes como; “ (...) “*La diplomacia económica es una práctica y estrategia de política exterior que está basada en la premisa donde los intereses económicos, comerciales y políticos se refuerzan mutuamente y por lo tanto se ven en conjunto al estar en juego los intereses que abarcan las dimensiones políticas, estratégicas y económicas (del Estado)*” (...) (Okano-Heijmans, 2011, pág. 17)

<sup>139</sup> (...) “*Así entonces, la esencia de la diplomacia económica es interrumpir, emplear y dirigir las relaciones comerciales y políticas con otro Estado*” (...) (Sánchez Rico, 2019)



tú sabes un montón de comercio internacional, quisiera que pudieras hablarme un poco sobre las negociaciones de los tratados y el proceso como tal.

¿Cómo son esos procesos que no son tan formales, los acercamientos, y digamos ¿Por qué los Estados hacen ese tipo de cosas para negociar?

**APL:** Pero, ¿A qué te refieres? En términos de una negociación no formal, que tipo de acercamientos: ¿Políticos?, ¿Económicos?

**CSR:** El enfoque sobre todo político y diplomático. Hable con Gabriel Duque<sup>140</sup>, que fue parte del equipo negociador del TLC y él me hablaba sobre un componente grande de “voluntad política”, en términos de querer negociar, ¿Tú como lo ves?

**APL:** Eso es cierto, acuérdate el contexto en el que se firma el TLC (entre Colombia y Estados Unidos). Es un contexto en el que estamos combatiendo el narcotráfico, es un contexto de nuevo gobierno entonces definitivamente hay un componente de intención que es política.

Acuérdate también, no se si lo vi en tu documento<sup>141</sup>, pero la integración regional siempre tiene un objetivo y una base política. De acuerdo con ese objetivo, y no quiero llamarlo diplomático sino de Relaciones Internacionales, es que se hacen acercamientos comerciales.

El acercamiento comercial es un mecanismo para acercar políticamente a los países. Es por eso que, en esa época, Venezuela sale de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).<sup>142,143</sup>

---

<sup>140</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Ingeniero Industrial. Ph.D y M.Sc en Economía. Director de Desarrollo Empresarial (en el Departamento Nacional de Planeación de Colombia - DNP) (2001-2003). Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos de América (2003-2006). Subdirector de Programas de Competitividad Corporación Andina de Fomento (CAF) (2006-2009). Viceministro de Comercio Exterior (2009-2013). Ex Embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013-2016). Ex Embajador de Colombia ante la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE/OECD) (2013-2016) Ex Embajador de Colombia en Japón (2016-2018). Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) (Actualidad). Correo Electrónico: [gduquem@gmail.com](mailto:gduquem@gmail.com) Anexo 13

<sup>141</sup> Anteproyecto enviado previo a la comunicación telefónica – entrevista. (Sánchez Rico, 2019)

<sup>142</sup> **Comunidad Andina de Naciones – CAN.** Sitio web: <http://www.comunidadandina.org/> 26/8/19 22:47

<sup>143</sup> **La salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones;** (...) *“El presidente de Venezuela aprovechó una reunión con sus colegas de Bolivia, Paraguay y Uruguay, el 19 de abril de 2006, para, de forma sorpresiva, anunciar su salida de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)”* (...) (Malamud, 2006)

No es prioritario, para nosotros, por ejemplo, ahondar en eso. Es más importante, o en su momento consideramos que era más importante acercarnos a Estados Unidos que continuar fortaleciendo la CAN. Es una decisión netamente política.

Algunas personas hablan del “Plan Colombia”<sup>144</sup> y si... pudo haber sido un poco. Muchas personas consideran que los recursos que se consiguieron con el “Plan Colombia” solamente venían de Estados Unidos para combatir el narcotráfico, pero no es así. Definitivamente hay un trasfondo político.

**CSR:** ¿Tú crees que la coordinación de la recepción de esa ayuda, fue fundamental para firmar el TLC?

**APL:** Pues más allá que el “Plan Colombia” es la relación con Estados Unidos. En esa época también hay un cambio de gobierno en Estados Unidos y también tenemos un cambio gobierno en Colombia que estaba muy alineado con la política de allá.<sup>145</sup>

Mucha gente decía que la razón era el “Plan Colombia”, que era uno de los mecanismos que había de ayuda a Colombia, pero la razón fundamental era tener el apoyo del gobierno estadounidense en todo sentido.

Es por eso que Colombia deja un lado otros acercamientos comerciales, por ejemplo, con Venezuela, dándole menos importancia. Hay que tener en cuenta también otras cosas aparte lo político.

En el trasfondo económico, que viene en otro plano, tu puedes ver cómo no aprovechamos (Colombia) el TLC en un 100%. Los productos exportables tampoco son muy amplios y nosotros seguimos con hidrocarburos, y eso, combinado a lo político, nos demuestra que seguimos dependiendo de la exportación de petróleo al que es nuestro primer socio comercial.<sup>146</sup>

---

<sup>144</sup> **Plan Colombia.** (...) *“Iniciativa que obedecía a los intereses estratégicos entre el gobierno estadounidense de Bill Clinton y el presidente colombiano Andrés Pastrana”*(...) Se logró (...) *“un evidente acercamiento colombo-estadounidense, manifestado en el apoyo en la lucha contra las drogas e indirectamente en las diversas ayudas en relación con el conflicto interno”*(...) (Bermúdez Torres, 2010, págs. 214-215)

<sup>145</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>146</sup> De acuerdo al Observatorio Económico del MIT, Colombia exportó en el 2017 a Estados Unidos principalmente; Petróleo Crudo (41%), Petróleo Refinado (8.7%) y Carbón ( 4.7%). (MIT, 2017)

**CSR:** Tú me hablabas de una base política, pero ya en términos de ganancias económicas, ¿Tú crees que el cambio esas ganancias afecta la negociación o la manera en que los actores se comportan cuando negocian?

**APL:** Como el TLC tiene diferentes capítulos, hay que tener en cuenta el poder de negociación de los gremios.<sup>147</sup> Por ejemplo, en el sector de ganadería, es complicado porque es un gremio muy fuerte y para ellos es muy complicado entrar a Estados Unidos (al mercado).<sup>148</sup>

Depende del poder de negociación que se tiene, es la manera de aprovechar como una ventaja la firma o la ratificación del TLC para ellos. Por ejemplo, las flores... ellos (las empresas o los representantes gremiales) Estados Unidos representa mucho – como mercado-en sus exportaciones, y de llegar a limitarse, se verían damnificados nuestros campesinos. Aunque ellos (el gremio floricultor) no tienen mucho poder otros como la palma, o el sector petrolero, son parte fundamental de la economía, queramos o no. Son aquellas multinacionales las que mueven la economía. Estamos hablando de las del carbón, estamos hablando de las multinacionales del oro, entre otras.

Cuando decimos que tenemos una oportunidad de exportación diferente como frutas exóticas, confecciones, realmente no tienen mucha relevancia.<sup>149</sup> Estamos exportando, pero el gremio no es tan fuerte para poder pedir más cosas (en la negociación).

Ya en términos de ganancias, empezamos a mirar lo que es la negociación para los productos importados como, por ejemplo, la carne bovina. Ahí nosotros logramos tener unos plazos de desgravación (que hacen parte de la negociación), amplios, pero falta ver cómo se comporta el gremio en ese sentido.

**CSR:** En las negociaciones, yo hablaba con Gabriel y él me decía que, uno de los componentes más fuertes era la generación de confianza entre las partes. ¿Tú crees que esa variable, se sobrepone a las ganancias económicas de las estamos hablando?

---

<sup>147</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente ejercer influencia en el mercado, ante entes de control o el Estado.

<sup>148</sup> **Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN).** Sitio web: <https://www.fedegan.org.co/> 1/09/19 4:30 p. m.

<sup>149</sup> Frente a dicha información, de acuerdo al MIT (2017), dejando a un lado los productos minerales o derivados, las siguientes exportaciones hacia los Estados Unidos de América están compuestas por Café -no tostado (22%), Flores (7.8%), Bananos (6.2%). El resto de los productos derivados de la agricultura siguen teniendo un porcentaje de exportación relativamente bajo. (MIT, 2017)

**APL:** Si. Digamos que la confianza hay que verla desde diferentes perspectivas. La conciencia sobre todo del cumplimiento del acuerdo.

**CSR:** Es algo como ir más allá de prometer... ¿es el compromiso posterior?

**APL:** Claro porque pues prometer lo que sea. Pues prometer que vas a abrir la economía, puedes prometer que vas a generar y promover la inversión. Finalmente, puedes prometer, pero nuestros intereses radican en una sola cosa: exportar nuestros productos. (En el caso de Colombia), sacar adelante las exportaciones de hidrocarburos y las no tradicionales. Tener contentos a los gremios. También nos interesaba la atracción de inversión extranjera directa (IED).

Esa construcción de confianza es, por ejemplo, que no vayan a cambiar las condiciones para la atracción de inversión. Cosa que si pasó en gobiernos posteriores (a la firma y ratificación del TLC). Acuérdate que, en esa época, se flexibilizó un poco el tema de la inversión. Más adelante volvió a ponerse más rígida.<sup>150 xiv</sup>

Entonces, la construcción de confianza y demás, gira en torno a ese sentido. Es el cumplimiento. Si te digo un plazo de desgravación a 15 años, no resulte en 10 años. Encontrar un balance porque resulta que eso no es posible porque el gobierno necesita seguir protegiendo la industria.

**CSR:** ¿En ese caso entonces que haces? ¿Le das un plazo para que se mantenga?

**APL:** Para eso están las salvaguardas,<sup>151 xv</sup> y ahí nace la complejidad la negociación. Por ejemplo, en el caso los vehículos.

**CSR:** ¿Y renegociar las salvaguardas?

**APL:** Lo importante es establecer las salvaguardas y mantener el periodo. Para ello se establecen las tasas, los porcentajes y las tarifas de reducción arancelaria (graduales) para tanto tiempo. 10 años, 20 años, 15 años, etc.

---

<sup>150</sup> De acuerdo a datos del Banco Mundial, la Inversión extranjera directa (IED) como porcentaje del PIB en Colombia durante los años 2006-2012 fue de 3.86%. En los años posteriores a la firma (22 noviembre del 2006) y anterior a la ratificación (12 de octubre del 2011) fue de 3.82%. (Banco Mundial, s.f.).

<sup>151</sup> **Salvaguardas Comerciales** Este término está definido en el acuerdo del GATT de 1994 en su artículo número 29. “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados” (Organización Mundial del Comercio, 1994) Disponible en línea en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf) 30/8/19 15:55

Es más, para generar seguridad, en términos de los plazos, lo mejor es lograr el cumplimiento. Puede existir incumplimiento de los plazos, por ejemplo, en la propia intelectual que es un tema álgido. Poder cumplir con las medidas fitosanitarias, y, sobre todo, que exista un componente que yo no lo vi muy claro y no lo vi muy establecido en el TLC, que es el tema de seguridad en la cadena de suministros.

Yo siento que la confianza se puede establecer en esos temas del cumplimiento y en la seguridad jurídica.

**CSR:** Dame un poco tu opinión, sobre ¿qué es lo que más impactó o dificultó el proceso durante los años entre firma y ratificación?

Gabriel me comentó que, en ese momento, el cambio en el Congreso de Estados Unidos fue clave. Pero, ¿Qué crees que podría haber hecho (diferente) Colombia o que hubiera podido hacer un país diferente?

**APL:** Ahí pesó un poco el cambio. También un aspecto que se trató de fue la fuerte oposición que tuvieron algunos grupos de interés en Estados Unidos sobre el tema laboral.

Acuérdate que en esa época teníamos las cooperativas de trabajo asociado lo que hacía que nosotros no garantizáramos adecuadamente un trato digno, humano y/o justo en materia de contratación de personal. Ellos hablaban desde Estados Unidos de algo conocido como el “Dumping Social”<sup>152</sup>

Nosotros (Colombia) mostramos que no cumplíamos con eso y eso genera un poco de ruido por el tema de la normativa social. Esa presión que ejercieron los senadores en Estados Unidos por el “Dumping Social” hizo que se retrasara todo.

**CSR:** ¿Pero que se hubiera podido hacer?, o ¿Cómo lo puede manejar otro país? Yo no quisiera llamarlo enemigo, pero ¿Qué hacer cuando la contraparte internamente cambia sus intereses y cambia el accionar de esos actores? ¿Qué hubiera podido hacer Colombia de manera diferente?

---

<sup>152</sup> Bonilla González (2011) expresa que el acuerdo entre Colombia y Estados Unidos contenía además de una abierta defensa del libre comercio, la exigencia de respeto frente a las normas laborales vigentes y a no recurrir a prácticas desleales; (...) *“Toda situación donde se reduzcan artificialmente los costos laborales y por ende los precios de bienes o servicios producidos por esos trabajadores, a partir de la precarización de las condiciones de trabajo y la negativa a aplicar la regulación laboral vigente se constituye en dumping social”* (...) (Bonilla González, 2011)

**APL:** De hecho, no mucho. Hay que tener en cuenta también las circunstancias en las que están las partes. Que hubiera pasado si nosotros no hubiéramos firmado. Como se hubiera visto en la relación o en el daño con nuestro socio principal en materia de comercio.

Para ellos nosotros no representamos “nada”, éramos si, un socio estratégico en América Latina y todo lo que eso conlleva, pero económicamente no había mucho que perder. Había mucho más para perder para nosotros.

Entonces, en ese caso, ¿nuestra estrategia cual debió haber sido? Yo llamaría una especie de cumplimiento: ser muy juiciosos en temas de fortalecimiento de la norma, en “hacer caso”. Y realmente no podemos exigir mucho. Tu poder de negociación es menor y si presionas, frente a la mejor alternativa ya negociada y posible<sup>153 xvi</sup> (como dicen en términos de negociación), nuestro margen de maniobra era muy poco.

Y ya no se puede renegociar, porque entonces tocaría volver a mirar todos los puntos del TLC para una negociación y eso abre la puerta para que el o los gremios vuelvan a presionar. Se volvía todo más demorado.

**CSR:** Bueno eso me parece muy chévere. Digamos que toca entonces apegarse a la norma y visibilizarlo un poco. ¿Verdad?

**APL:** Si como te digo yo, apegados a la norma, por eso es tan importante para nosotros mostrar los esfuerzos sobre el mejoramiento de las condiciones. Digamos, en el tema laboral ¿qué hacer?; mejorar. La lucha contra el narcotráfico, para la contaminación de la carga, mostrar el complemento la propiedad intelectual. Tratar de mostrar fortaleza y seguridad en los contratos para poder enfrentar eso.

---

<sup>153</sup> **El MAAN - La Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado** - o en inglés BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement). De acuerdo a Fisher, Patton, & Ury (2011), el MAAN es su alternativa “ganga” o especial frente a la contraparte. Es el mejor curso de acción para satisfacer los intereses propios sin el consentimiento de la otra parte. El MAAN es algo que se desarrolla y es la clave del poder de negociación. (...) *“El poder de usted no depende tanto de que usted sea más grande, más fuerte, de mayor jerarquía o más rico que la otra persona, como de cuán bueno sea su MAAN”*(...) (Fisher, Patton, & Ury, 2011)

**CSR:** Tu qué crees... ¿Cuál es la injerencia de los servicios exteriores de los Estados, de la Cancillería<sup>154</sup>, por ejemplo, o de los estamentos tradicionales de la diplomacia en este tipo negociaciones? ¿Cuál es su rol más importante?

**APL:** Pues el rol ahí es más de relacionamiento y no de conocimiento en cuanto al contenido del acuerdo. Como el acuerdo es negociado por asesores y expertos desde el ministerio (de Comercio) o de los respectivos ministerios técnicos del gobierno, la Cancillería actúa más como un mecanismo de intermediación pues no conoce realmente los temas a negociar. Se encarga de la imagen y el relacionamiento no desde el TLC, sino con el resto de la comunidad internacional. Desde la Cancillería o el Ministerio de Relaciones Exteriores, lo que se muestra es cuál es la posición o el lugar donde Colombia tiene su estrategia internacional.

Como te decía, si hubiera sido continuada la relación con Venezuela o con la CAN, el posicionamiento estratégico Colombia iba a cambiar. La idea era mostrar a la comunidad internacional cuál era la posición de comercio que se tenía y en sí, ser muy prudente.

**CSR:** Yo miraba el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de las presidencias, las dos primeras de Álvaro Uribe<sup>155</sup> y la primera de Juan Manuel Santos<sup>156</sup> que abarcaban la negociación para la firma y luego para la ratificación. Yo veía que el lenguaje era muy técnico sobre como impulsar y finalmente buscar ratificar del TLC.

¿Tú crees que eso de verdad marca la política económica cada cuatro años? ¿Eso marca la pauta? O se vuela más una política de gobierno o retomar lo que hizo el antecesor.

**APL:** Pues eso depende. Se supone que en teoría entre los períodos de Uribe y de Juan Manuel Santos iba a existir una continuidad.

---

<sup>154</sup> **Ministerio de Relaciones Exteriores - Cancillería de Colombia.** Sitio web: <https://www.cancilleria.gov.co/> 27/8/19 10:49

<sup>155</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>156</sup> **Juan Manuel Santos Calderón.** Presidente de Colombia durante los años 2010-2018. Primer Ministro de Comercio de Colombia (1991-1994). Nobel de Paz (2018)

De pronto la hubo en algún momento, particular en el segundo gobierno (de Uribe), y luego con el primero de Juan Manuel Santos, pero después no. ¿Qué es la continuidad? No es seguir con los mismos proyectos, sino en este caso, darles el estado de consolidación necesario.

No creo que deban seguir la misma línea o cambiar radicalmente. Eso también depende, como te dije, en términos de Relaciones Internacionales sobre cuál es la posición y la proyección que quiera tener el país.

**CSR:** No sabría qué contestar, si me dicen, que Juan Manuel Santos era “el que dijo Uribe”<sup>157</sup> ¿Por qué, al final, ratificaron con Juan Manuel Santos y no con Uribe? ¿Eso tendría que ver con nosotros? ¿Con Colombia?

**APL:** No es uno tiene que ver con nosotros, eso tiene que ver con ellos (Estados Unidos). Digamos que la demora en la ratificación se da por una serie de presiones, provenientes de esos “grupos de presión”. Eso no tiene que ver con que les gustara más Uribe, o que les gustara más Juan Manuel Santos. De hecho, lo que se mostró fue una continuación en la política exterior. No creo que se haya dicho algo como: “ya que está este, entonces podemos renegociar”.

**CSR:** El TLC estuvo años, sin modificársele nada. Lo que pasaba era que el ejecutivo no podía mandarlo al Congreso en Estados Unidos.

**APL:** Claro, ¿modificarle que?

Cuando hablamos de “vamos a modificarle algo” es estudiar y mirar muy bien que lo creamos y mirar si vale la pena. Vamos a modificar el acceso a mercados, propiedad intelectual, servicios. ¿Qué es lo que vamos a modificar?

**CSR:** Tú crees que de los actores involucrados en ese momento: gremios, Congreso, privados, otros países, ¿Cuáles son los más importantes en el accionar de esa Diplomacia Económica? ¿Tú crees que la sociedad civil también?

---

<sup>157</sup> Referencia al respaldo público y abierto del expresidente Álvaro Uribe Vélez a Juan Manuel Santos antes de un distanciamiento político entre ambos años después. (Diario El Colombiano, 2016)



**APL:** Pues yo creo que son más los gremios. En aspectos como sus protestas en términos ambientales al TLC. Aquellos que querían proteger la producción nacional industrial agrícola. Hablaban mucho sobre soberanía alimentaria y ambiental.

Ahorita en el desarrollo del TLC, los gremios tienen un rol muy importante especialmente en el tema de la implementación. Está como en manos de ellos. El sector ganadero o el lácteo, por ejemplo, tiene una gran importancia. Entre ellos es que se van a sacar adelante el acuerdo o no.

También pensar cuál es la posición de Estados Unidos. Desde Estados Unidos, no podemos siquiera considerar en renegociar pues obviamente eso no va a pasar. No creo que el gobierno (de Colombia) vaya a pensarlo, evitar enviar mensajes para tal, no pensarlo en lo más mínimo.

**CSR:** Por ejemplo, el otro día salió una noticia donde se hablaba del riesgo de des-certificarnos si no bajaban las hectáreas de cultivos ilícitos cultivadas. Algo impensable hace 10 años.<sup>158</sup>

**APL:** Por eso, como te digo, nosotros no tenemos mucho margen de mejora o maniobra. Ahora estamos pasando por un momento complejo, donde el deterioro de las relaciones de Estados Unidos con otros países latinoamericanos.

Hay deterioro en las relaciones con Europa, deterioro en las relaciones con Asia, y nosotros estamos ahí. Nosotros hemos estado ahí, rasgando, tratando de esquivar un poco la situación, pero, en algún momento, deberíamos también enfrentarla.

El gobierno y los gremios debería ver cómo responder frente al cambio en las condiciones. Mira qué fue lo que le pasó a México.<sup>159</sup> Por ejemplo, Estados Unidos le dijo México que renegociaran y así México no quisiera, le tocó. Es la ejemplificación de la asimetría en las Relaciones Internacionales. Podemos gritar, llorar, hacer lo que sea, pero al final del día ellos deciden y eso lo tiene claro Estados Unidos.

---

<sup>158</sup> El aumento de las áreas de coca cultivadas en Colombia puso en alerta a las autoridades del gobierno ante una posible descertificación por parte del gobierno de los Estados Unidos y las implicaciones políticas/diplomáticas y sobretodo económicas ante un posible recorte de la ayuda extranjera frente a esta problemática. La situación de aumento de las áreas de cultivos ilícitos han dificultado la política de restitución de tierras pactada con la ex guerrilla FARC -EP en los Acuerdos de Paz de la Habana (2016). (Blu Radio, 2019)

<sup>159</sup> El presidente de Estados Unidos **Donald J. Trump** buscó la renegociación del TLCAN (NAFTA) para cumplir una de sus promesas de campaña; “Con la renegociación del NAFTA, Trump se anota uno de sus mayores triunfos”(Mathus Ruiz, 2018)

**CSR:** Es una asimetría total.

**APL:** Ellos pueden llegar a decir: “Si no les gusta, existen 20 más a los que si les gusta”.

**CSR:** ¿Podría considerarse, como acción de diplomacia económica el cumplimiento de los compromisos y el acuerdo?

**APL:** Si por supuesto. Incluso tratar que Estados Unidos también cumpla. Y aprovechar las ventajas.

En términos teóricos, se puede hablar de igualdad soberana, pero en la práctica, no es importante. También se debe tener en cuenta la incertidumbre política y jurídica que hay actualmente en el mundo en términos de seguridad y confianza. Como esas barreras internas afectan el relacionamiento externo.

**CSR:** ¿Es la construcción de confianza entre los negociadores, por ejemplo, algo que podría alcanzar a determinar, el resultado de política exterior?

**APL:** No. La política exterior se fundamenta en la proyección de la visualización la posición que quiera tener el país. Por ejemplo, la estrategia que quiera tener el país.

Por ejemplo, la construcción de confianza, en este momento debería tener como objetivo un fortalecimiento político. Entre estos, el cumplimiento de la erradicación de cultivos ilícitos dentro de Colombia.

Ahora entonces estamos en una situación compleja de nuevo. Nos vuelven a decir que estamos con falsos positivos o con otro tipo de situaciones que generan ruido a nivel internacional.

**CSR:** Entonces, ¿Desde estos hechos es que se construye la base política la que me hablas al principio?

**APL:** Exacto. Entonces la integración económica se fundamenta en bases políticas para incrementar la seguridad a través de la integración, para incrementar el posicionamiento estratégico internacional en algo, por ejemplo: “tener relaciones con” o “tener acuerdos de libre comercio con Estados Unidos nos hace posicionarnos de cierta manera”.

Nos da un lugar, dentro de la política latinoamericana, por ejemplo. Un lugar entre los organismos internacionales, por ejemplo. Más allá de tener confianza para ejercer una política exterior, es tener una política exterior alineada y fuerte que nos da confianza internacional.

**CSR:** Alejandra muchísimas gracias por toda tu ayuda y tu tiempo.

**(Fin de la entrevista)**

**Entrevistada**

Pulido, A. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

**Bibliografía**

Pulido, A. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Bermúdez Torres, C. A. (2010). La doctrina respice polum ("Mirar hacia el norte") en la práctica de las relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX. *Memorias: Revista digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano*, 189-222.

MIT. (2017). *Observatory of Economic Complexity*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Colombia and United States 2017: [https://oec.world/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/col/usa/show/2017/](https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/col/usa/show/2017/)

Banco Mundial. (s.f.). *Banco Mundial*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Foreign direct investment, net inflows (% of GDP): <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2012&locations=CO&start=2006>

UNCTAD. (2019). *United Nations Conference on Trade and Development*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de World Investment Report 2019: [https://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2019/wir19\\_fs\\_co\\_en.pdf](https://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2019/wir19_fs_co_en.pdf)

Banco Santander. (s.f.). *Trade Portal - Banco Santander*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de COLOMBIA: FOREIGN INVESTMENT: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/colombia/investing>

Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Información técnica sobre salvaguardias: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (1994). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)

Bonilla González, R. (17 de Abril de 2011). *Razón Pública*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de TLC sin dumping social: <https://www.razonpublica.com/index.php/politica-y-gobierno-temas-27/1973-tlc-sin-dumping-social.html>

Lewicki, R. J., Saunders, D., & Barry, B. (2012). Negociaciones internacionales y transculturales. En R. J. Lewicki, D. Saunders, & B. Barry, *Fundamentos de negociación* (págs. 250-272). México D.F.: Mc Graw Hill.

Fisher, R., Patton, B., & Ury, W. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Book.

Diario El Colombiano. (5 de Octubre de 2016). *Diario El Colombiano*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Las peleas que divorciaron a Uribe y Santos: <https://www.elcolombiano.com/colombia/politica/las-peleas-de-juan-manuel-santos-y-alvaro-uribe-en-los-ultimos-6-anos-FY5111214>

Blu Radio. (27 de Junio de 2019). *Blu Radio*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Zonas con cultivos ilícitos han impedido 27.000 solicitudes de restitución de tierras: <https://www.bluradio.com/nacion/zonas-con-cultivos-ilicitos-han-impedido-restitucion-de-tierras-27000-personas-218806-ie430>

Bayne, N., & Woolcock, S. (2017). What is Economic Diplomacy? En N. Bayne, & S. Woolcock, *The New Economic Diplomacy: Decision Making and negotiation in international economic relations* (págs. 1-15). Londres: Routledge.

Sánchez Rico, C. (2019). *ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN: LA DIPLOMACIA ECONÓMICA COMO MÉTODODO PARA LOGRAR LA RATIFICACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Mathus Ruiz, R. (2 de Octubre de 2018). *Diario La Nación*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Con la renegociación del Nafta, Trump se anota uno de sus mayores triunfos: <https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/con-renegociacion-del-nafta-trump-se-anota-nid2177508>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Julio 25 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	46 minutos, 13 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	Hernando José Gómez Restrepo <sup>160</sup>

### Entrevista 5 – Presencial <sup>161</sup>

**César Sánchez Rico:** Actualmente estoy acabando mi pregrado en Administración de Empresas y Relaciones Internacionales en la Universidad Javeriana y estoy haciendo mi tesis de pregrado sobre el TLC (entre Colombia y Estados Unidos) que ustedes negociaron con Gabriel Duque. <sup>162</sup>

Claramente, mi idea es no preguntarte lo mismo que le pregunté Gabriel, y, antes de comenzar, quisiera darte las gracias por permitirme estar aquí, por sacar este tiempo.

---

<sup>160</sup> **Hernando José Gómez.** Economista Cum Laude de la Universidad de los Andes, Máster en Filosofía con especialización en Moneda, Banca, y Economía Internacional y PhD. en Economía de la Universidad de Yale (Estados Unidos). Codirector del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003).

Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012) Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad) **Correo Electrónico:** [hdojgomez@hotmail.com](mailto:hdojgomez@hotmail.com)

<sup>161</sup> Anexo 17

<sup>162</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Ingeniero Industrial. PhD y Ms. en Economía. Director de Desarrollo Empresarial (en el Departamento Nacional de Planeación de Colombia - DNP) (2001-2003). Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos de América (2003-2006). Subdirector de Programas de Competitividad Corporación Andina de Fomento (CAF) (2006-2009). Viceministro de Comercio Exterior (2009-2013). Ex Embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013-2016). Ex Embajador de Colombia ante la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE/OECD) (2013-2016) Ex Embajador de Colombia en Japón (2016-2018). Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) (Actualidad). Correo Electrónico: [gduquem@gmail.com](mailto:gduquem@gmail.com) Anexo 13

A grandes rasgos, estoy estudiando las acciones de Diplomacia Económica (DE)<sup>163 164 165</sup> que llevó a cabo (El gobierno de) Colombia primero, para lograr la firma del tratado<sup>166</sup> y luego para lograr su ratificación.<sup>167</sup>

Yo tengo un par de preguntas y si quieres podemos hacer esta entrevista algo conversado. Hace un par de meses en la casa de una amiga entre nosotros, María Reina,<sup>168</sup> me contaron que tú podrías ayudarme.

Lo primero es arrancar, por lo primordial, es: en términos generales de tu experiencia, ¿Cómo se maneja una negociación bilateral? Y en este caso, que es de carácter comercial, ¿Qué particularidades tiene?

**Hernando José Gómez Restrepo:** Perfecto. Lo primero es empezar a darse cuenta que el tema no comienza en la negociación sino con que los americanos acepten comenzar la negociación. Esas son las cosas que la gente piensa. Que los americanos vinieron aquí a “rogarnos”. Nosotros no somos “nada” comparados a su mercado, comparados con el tamaño de su economía y podemos ser estratégicos en temas de drogas y cosas de esas, pero eso lo pueden manejar de otras maneras con nosotros.

---

<sup>163</sup>**Diplomacia Económica.** Definida como (...) “*el proceso de toma de decisiones de carácter económico internacional*” (...) (Bayne & Woolcock, 2017, pág. 1)

<sup>164</sup> Entendida por este trabajo como el resultado de la caracterización de diferentes autores y corrientes como; “ (...) “*La diplomacia económica es una práctica y estrategia de política exterior que está basada en la premisa donde los intereses económicos, comerciales y políticos se refuerzan mutuamente y por lo tanto se ven en conjunto al estar en juego los intereses que abarcan las dimensiones políticas, estratégicas y económicas (del Estado)*” (...) (Okano-Heijmans, 2011, pág. 17)

<sup>165</sup> (...) “*Así entonces, la esencia de la diplomacia económica es interrumpir, emplear y dirigir las relaciones comerciales y políticas con otro Estado*”(…) (Sánchez Rico, 2019)

<sup>166</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>167</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>168</sup> **María Reina Andrade.** Gerente General de MR Consultores. [mariareina@mariareinaconsultores.com](mailto:mariareina@mariareinaconsultores.com)

Por otro lado, claramente existe un tema de que tenemos preferencias comerciales como el APDEA,<sup>169</sup> <sup>170</sup> pero esas preferencias comerciales en cualquier momento se “nos podían caer” si la siembra de (hectáreas) de coca crecían... Nos las quitaban (las preferencias arancelarias).

Esas preferencias son un problema - y es; “yo te hago el favor”. Pero ese “favor” te lo puedo quitar cuando yo (Estados Unidos) quiera.

No hay manera de siquiera poder establecer unas reglas del juego. Si a ellos no les gustaba cómo está la situación, o no les gustaba como estaban “mis camisas” <sup>171</sup> no hay a quién acudir. El “tipo” (El gobierno de los Estados Unidos) nos estaba haciendo, literalmente, el favor de dejar (entrar) las camisas sin aranceles.

Todo eso configuró una situación en la cual, estando Luis Alberto Moreno,<sup>172</sup> como embajador de Colombia en Washington, y estando Marta Lucía Ramírez<sup>173</sup> acá, todo en esto en época de Pastrana<sup>174</sup>, empiezan a decir: “oiga nosotros necesitamos un acuerdo como el que negoció

---

<sup>169</sup> Dentro del título 31 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos (Sancionada por el ex presidente de ese país George W. Bush en agosto de 2002) estaba “a Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA” que prorrogaba, en ese momento las preferencias del ATPA (El Andean Trade Preference Act – Expedida en su momento por George Bush en diciembre de 1991 para Colombia, Bolivia y posteriormente Perú/Ecuador por Bill Clinton durante 1993) (ProColombia, s.f.)

<sup>170</sup> Tanto el ATPA como posteriormente el ATPDEA buscaban ofrecer mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos. (ProColombia, s.f.)

<sup>171</sup> Alusión a los bienes que en ese momento exportaba Colombia hacia los Estados Unidos.

<sup>172</sup> **Luis Alberto Moreno.** Administrador de Empresas y Economista de la Universidad Florida Atlantic University y un MBA de Thunderbird School of Global Management, entre otros. Fue presidente del Instituto de Fomento Industrial de Colombia (1991-1992), Ministro de Desarrollo Económico de Colombia (1992-1994) y Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (1998-2005). Desde el año 2005 hasta hoy es presidente del Banco Interamericano de Desarrollo – BID.

<sup>173</sup> **Martha Lucía Ramírez.** Actual vicepresidenta de la República de Colombia (2018-2022). Ministra de Comercio Exterior (1998-2002).

<sup>174</sup> **Andrés Pastrana Arango.** Presidente de Colombia (1998 – 2002)



México”,<sup>175</sup> o el que estaba negociando en ese momento Centroamérica (CAFTA)<sup>176</sup> porque vamos a quedar en unas condiciones muy malas.

Todos nuestros vecinos van a quedar con preferencias arancelarias, sobre todo, van a quedar con un sistema de solución de controversias claro (cuando haya problemas), y nosotros nos vamos a quedar ahí con un “regalito” que no lo pueden quitar en cualquier momento.

Entonces hubo toda una estrategia por parte de Colombia, para decirle Estados Unidos, “oiga, negociemos un Acuerdo de Libre Comercio”, es decir, “pónganos” en la fila de espera después del CAFTA.

Qué pasó... los norteamericanos tenían serias dudas sobre la capacidad de Colombia, la capacidad política de Colombia de negociar un acuerdo, aprobarlo e implementarlo. Aquí había demasiada gente proteccionista, demasiada gente con intereses particulares. Creían que el gobierno iba a tener dificultades, para realmente lograr negociar un acuerdo. Además, decían que el gobierno estaba débil, que las FARC estaban muy beligerantes. La gran pregunta de Estados Unidos (se dividía en dos):

1. Ellos (Estados Unidos) son muy prácticos, muy anglosajones. Ellos tienen solo 1 equipo para negociar. Ellos no tienen varios equipos. Sus recursos humanos también son limitados. Entonces ellos tienen que escoger con quien negocian y para ellos eso es una inversión: de tiempo, de personas. Ellos no podrían dedicarle tiempo a Colombia si el día de mañana el gobierno no podía terminar la negociación. Entonces, los americanos podrían negociar con un país africano, con Sudáfrica, o con algún país asiático. Podían escoger otras personas con quien negociar y no con nosotros (Colombia).

---

<sup>175</sup> **North American Free Trade Agreement.** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá. Tratado firmado entre las partes el 17 de diciembre de 1992. (Organización de Estados Americanos, s.f) Disponible en línea en [https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North\\_American\\_Free\\_Trade\\_Agreement-NAFTA.pdf](https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North_American_Free_Trade_Agreement-NAFTA.pdf) 26/08/19 10:09 p. m.

<sup>176</sup> **CAFTA-DR (Dominican Republic-Central America FTA)** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. Tratado firmado entre las partes el 28 de Mayo del 2004. (United States Trade Representative, 2004) (Organización de Estados Americanos, s.f). Disponible en línea en <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta/final-text> 31/08/19 5:33 p. m.

2. También era el retorno, nosotros no somos Tailandia, somos un mercado relativamente pequeño. Entonces ellos decían ¿Qué hacemos?

Tenían serias dudas sobre Colombia, con ese proteccionismo “a ultranza” en la agricultura. Dudas de ser capaces de hacer una negociación donde renunciáramos por ejemplo a las franjas de precios.<sup>177</sup>

178 179

Todo eso llevó a que Estados Unidos dijera: “bueno, yo negocio con ustedes, siempre y cuando sea al tiempo con Perú”<sup>180</sup>

**CSR:** A eso voy. Yo sé que Robert Zoellick<sup>181</sup> vino allá en 2003 e hizo un anuncio<sup>182</sup> y dijo que iba negociar. En ese caso habló de Colombia, Perú y Ecuador. ¿Usted ya sabía que iba a venir?

**HJG:** Él (Zoellick) no dijo eso exactamente. Precisamente yo estaba en Suiza en ese momento, en otro cargo, pero lo que, si sé, por boca de ellos, es que (la decisión fue tomada) después de evaluar

---

<sup>177</sup> **Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP)** diseñado por los países pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). (...) “*es un mecanismo adoptado mediante la Decisión 371 con el objeto de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios, caracterizados por una marcada inestabilidad en sus precios internacionales*” (...) (Comunidad Andina, 1994)

<sup>178</sup> Durante la negociación, Colombia planteó mecanismos que lo sustituyeran en forma eficiente como la salvaguardia especial agropecuaria, el arancel remanente y los contingentes cerrados. (Botero & Gómez, s.f.)

<sup>179</sup> Finalmente, en el acuerdo bilateral se estableció (...) “*una salvaguardia especial agropecuaria de cantidad y una cláusula bilateral para revisar el esquema comercial al noveno año*” (...) (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>180</sup> **Declaración de la intención de negociación de Estados Unidos con Colombia, Perú y Ecuador desde el año 2003.** (...) “*El 18 de noviembre de 2003, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) notificó al Congreso de Estados Unidos la intención de la Administración de comenzar negociaciones de libre comercio con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; países beneficiarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andina (ATPA, por sus siglas en inglés). Se programó iniciar negociaciones durante el segundo cuatrimestre de 2004, comenzando con Colombia y Perú*” (...) (OAS, 2018). .

<sup>181</sup> **Robert Bruce Zoellick** fue el Representante Comercial de los Estados Unidos de América (U.S. Trade Representative) entre los años 2001 al 2005 y por ende encargado de la cartera que negociaba el acuerdo con Colombia; el USTR (ver más adelante). – Durante el primer período presidencial del expresidente de Estados Unidos George W. Bush. Posteriormente fue Sub secretario de Estado (Deputy Secretary of State) hasta el 2007 momento donde asumió la presidencia del Banco Mundial hasta el año 2012. Desde entonces hace parte de la Universidad de Harvard (Harvard Kennedy School) (Banco Mundial, s.f.)

<sup>182</sup> La primera visita de **Robert Zoellick** ocurrió la semana del 4 al 8 de agosto del año 2003; (...) “*En la reunión que sostuvo con los empresarios, Zoellick señaló que “esta es una oportunidad y quien tiene que decidir es Colombia”* (...) (Latorre, 2003). Dicha visita incluyó una declaración por parte de los gremios privados y una disposición positiva para buscar/comenzar una eventual negociación. (Latorre, 2003). La expectativa de **Zoellick** se venía construyendo meses antes desde una reunión entre los expresidentes **Álvaro Uribe Vélez** (Colombia) y **George W. Bush** (Estados Unidos) (Reina, 2003) (Revista Dinero, 2003)

el que Perú y Colombia se volvían juntos un mercado atractivo. Además, los peruanos son un mercado mucho más aperturista entonces iba a “jalar” a Colombia para que aceptara las condiciones de las negociaciones y de la apertura.

**CSR:** Eso sin decirnos nada antes ¿verdad?

**HJG:** Si, sin decirnos nada antes. Eso se parte la estrategia cada país. Cada país hace su estrategia (para negociar).

**CSR:** Ok, que ya entiendo. Esto fue antes de empezar la negociación.

**HJG:** Exacto. Ellos (Estados Unidos) dijeron; “listo”. Le dijeron a Luis Alberto Moreno; “negociamos con ustedes siempre y cuando”, repito, “siempre y cuando sea al tiempo con Perú - Tómallo o déjalo”

Y ¿Por qué lo hicieron así? Porque ellos sabían que Perú tenía menos sensibilidades,<sup>183 xvii</sup> y ellos (lo americanos) sabían que Perú iba negociar más rápido porque venía la elección presidencial (en Perú). Además, (los americanos) tenían la reelección de Bush.<sup>184</sup> Entonces ellos no tenían mucho tiempo para negociar. Ellos no querían una negociación ahí enredada en la mitad de la campaña.

Luego viene Ecuador, con una ministra de comercio,<sup>185</sup> una mujer de origen libanés fantástica, una dura, una mujer bonita, inteligente, que eso si sabía manejar su sensualidad cuando lo necesitaba para “embobar” Zoellick (cuando lo necesitaba).

Ella va y le dice al embajador de Perú y de Colombia, “Ecuador tiene que estar, no nos dejen por fuera”.

Y a mi, (Hernando José Gómez) personalmente me preguntó Zoellick, “¿usted si cree que Ecuador sea capaz de terminar la negociación, de implementar la negociación?”.

Yo me equivoqué y le contesté “Si, ellos si son capaces de terminar la negociación”. Y él (Zoellick) me contestó y me dijo: “no, eso es lo que yo le estoy preguntando, no si están en la capacidad de terminar la negociación, sino si son capaces de cumplir (con lo que pacten)”. Yo le dije, “no, eso

---

<sup>183</sup> **Sensibilidades Comerciales.** Se refiere a la sensibilidad económica de un sector determinado con respecto a la competencia internacional o proveniente de un sector mediante la inversión o las importaciones.

<sup>184</sup> **George W. Bush.** Presidente de los Estados Unidos de América (2001-2009) (The White House, s.f.).

<sup>185</sup> **Ivonne Baki.** Ministra de Comercio de la República de Ecuador (2003-2005) (Ministerio de Comercio de Ecuador, s.f.) (Diario El Comercio, 2013).

sí ya es más difícil y depende en que se mantenga el régimen democrático (En Ecuador)” ... Y dicho y hecho, vino la crisis,<sup>186</sup> un golpe de Estado (en Ecuador) y vino Rafael Correa<sup>187</sup> y se les dañó todo.

Lo que quiero decir, es que, de entrada, el gran paso entrada fue el como íbamos a negociar. Con quienes, bajo qué esquemas, con que posiciones y ya entramos a negociar. Eso nos haría muy difícil la vida a nosotros (Colombia) porque nos tenemos que poner de acuerdo con Ecuador y con Perú para consensuar una posición negociadora.

**CSR:** ¿Y esto era todo a través de Moreno? (Luis Alberto)

**HJG:** No, Moreno ya logró que empezara y ya Moreno se salió del tema.

**CSR:** ¿Y quién quedó a cargo? ¿Tu?

**HJG:** Si, yo. El Ministro de Comercio aquí, el doctor Jorge Humberto Botero<sup>188</sup> <sup>189</sup> y yo básicamente. Entonces nos tocaba negociar con el ministro, con la ministra del Ecuador, con los Jefes Negociadores (de Perú) para consensuar posiciones y empezar a llevarlas a las rondas de negociación.

**CSR:** Bueno, entonces si nosotros decimos “mañana arrancamos”, ¿Cómo se hace entonces el siguiente paso?

**HJG:** Todo el mundo estaba muerto del susto. Los agricultores, los industriales, se nos vino un “monstruo”. El símil que hacían era: “este es el equipo del barrio, y viene el Real Madrid a jugar un partido de fútbol”. Así se sentía; “nos van a demoler”.

Lo más inteligente que hizo el Ministerio de Comercio fue “ponerle una serie de reglas” al equipo negociador. Entonces cómo funciona el equipo negociador, como se relaciona entre el gobierno,

---

<sup>186</sup> **Ecuador** fue participante de las negociaciones hasta el mes de mayo del 2006 cuando debido a ciertas controversias de inversión con la petrolera estadounidense Oxy Petroleum y ciertas protestas sociales en contra del acuerdo por parte de comunidades indígenas y opositores del expresidente de ese país Alfredo Palacio. (Arroyo, 2006) (Diario El Comercio - Ecuador, 2011).

<sup>187</sup> **Rafael Correa Delgado.** Presidente de la República de Ecuador (2007-2017).

<sup>188</sup> Durante la negociación para la firma y la posterior ratificación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, los ministros a cargo de la cartera de Comercio, Industria y Turismo fueron; **Jorge Humberto Botero** (2002-2007), **Luis Guillermo Plata** (2007-2010) y **Sergio Diazgranados** (2010-2013)

<sup>189</sup> **Jorge Humberto Botero.** Ver Anexo 23

como se relaciona con el sector privado, y salió un decreto muy bien hecho, que se que todavía reglamenta el manejo de todas las negociaciones comerciales de Colombia. Quedó muy bien hecho.

190

Básicamente lo que el decreto decía era como se distribuye al poder, desde el Jefe Negociador del equipo del gobierno (de Colombia) para gestionar la negociación. (El decreto) También decía como se creaba el “Cuarto de al Lado”<sup>191</sup> y como se iban a hacer las consultas con el sector privado / sociedad civil. Eso nos ayudó mucho organizar la negociación porque había mucha ansiedad del sector privado de cómo era que ellos iban a participar en la negociación.

Se les dijo a ellos; “tranquilos que no va a haber nada sin ustedes” ... “Siempre entre sesión negociadora y sesión negociadora habrá espacios, en Colombia, para discutir con ustedes los temas que se van a llevar a la mesa y, durante la negociación siempre va haber una mesa de consulta, para los que vayan (y estén ahí al lado de uno)” ... “Todos los días, al final del día, les contaremos los avances (en el Cuarto de al Lado).

Funcionó muy bien porque le dio mucha tranquilidad al sector privado, de que se sintiera que, si se iba a tener en cuenta, no se sintió contra la pared, de que si había una estructura seria en la negociación y que podíamos conversar durante todo ese proceso. Eso fue fabuloso. El que quisiera ir, iba a la negociación. Tanto del gobierno, como del sector privado.

---

<sup>190</sup> **Decreto 2314 del 21 de Julio de 2004.** Establece entre otras cosas las funciones de la figura del Jefe del Equipo Negociador; (...) “El jefe de la negociación designará, y podrá remover en cualquier momento, a los coordinadores de los Comités Temáticos, quienes estarán encargados de articular las tareas de dichos comités” (...) (República de Colombia, 2004)

<sup>191</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) “se instauró de manera paralela en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector publico se lograra construir la posición negociadora del país” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

A mí, (Hernando José), me miraban con recelo los del Ministerio de Salud,<sup>192</sup> los del Ministerio de Agricultura,<sup>193</sup> todas esas estaban temerosos de que yo los fuera a entregar. Pensaban que eran la “oveja del sacrificio”.

**CSR:** Gabriel (Duque) me contaba que, en el caso de él, eran los (representantes) del Ministerio de Cultura<sup>194</sup> o los Representantes de las Agencias de Viajes. Que ellos decían; “No se si usted hoy va a ir a entregar mi negocio” o cosas así.

**HJG:** Si claro es el temor, aunque fijate que había situaciones donde, los americanos eran muy claros. Ellos decían; “si claro, podemos negociar, pero mire lo que negociamos con México, mire lo que negociamos con Centroamérica, nosotros “no nos vamos a bajar de ahí”

**CSR:** Entonces el marco la negociación eran los tratados (de libre comercio) anteriores.

**HJG:** Tocaba entender eso y negociar como los “niños grandes”. No se le podía llegar a decir a Estados Unidos: “es que usted tiene que llegar a negociar algo distinto conmigo”.

Ellos me hubieran contestado: “usted quien es?”, “Usted es un “paísito así de chiquito”,<sup>195</sup> “usted quien es para decirme a mí que vamos a volver a empezar de cero.”

Ellos decían; “Aquí hay un marco de referencia y miren si hay algo que quisieran cambiar”. Entonces, tocaba llegarles a ellos con una oferta y una alternativa valiosa, propuestas para sustituirlas. Algo que también nos sirviera a nosotros.

En la negociación hay dos tipos de cosas, y hay que entenderlo así;

1. Una son las reglas, las reglas de cómo se maneja, por ejemplo, reglas de solución de controversias, reglas en temas técnicos como lo fitosanitario, reglas sobre como nos aproximamos y reglas sobre como se rigen esos acuerdos, entre otros. Y lo segundo;
2. Es otra cosa, son las reglas para disminuir los aranceles, las reglas para fijar las reglas de origen.

---

<sup>192</sup> **Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia.** Sitio web: <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/default.aspx>

<sup>193</sup> **Ministerio de Agricultura de Colombia.** Sitio web: <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>

<sup>194</sup> **Ministerio de Cultura de Colombia.** Sitio web: <http://www.mincultura.gov.co/Paginas/default.aspx>

<sup>195</sup> Referencia coloquial en para realzar algo de poco tamaño o diminuto.

Lo primero es un marco, y los segundo son las cosas puntuales de desgravación arancelaria.

Aquí en Colombia todo mundo estaba angustiado, los arroceros, los textileros, pero, son pocos los que miran la parte las reglas que era en lo que el gobierno tenía que tener cuidado al ser los más importante; por ejemplo, las reglas de inversión que son tan delicados.<sup>196</sup>

Aquí (en Colombia), las observaciones y los comentarios que nos hacía el sector privado eran más bien pocos. El sector privado concentraba el 90% de sus observaciones en que no me desgraven gran tan rápido el bien “x” o el bien “y”. No le pongan una regla de origen tan exigente a las exportaciones en confecciones... Comentarios más bien generales a las reglas laborales, a las reglas medioambientales, a las reglas de inversión, etc, etc.

**(Pausa)**

**HJG:** Una cosa muy importante de tener en cuenta es que cuando empezamos la negociación eso es como un “tren” que comienza a avanzar muy rápidamente y nosotros estábamos, en la parte más difícil (que es la parte más débil de negociar) y es “negociar” dentro del mismo gobierno.

Las reglas de la propiedad intelectual<sup>197</sup> se volvieron una pesadilla, los temas de los aranceles variables, por ejemplo, las franjas de precios para los de agricultura, es una pesadilla.

Y para colmo, estos ministros (colombianos) eran como si no fueran del gobierno, como si nos estuvieran alineados, como si no quisiera negociar, estaban ahí era para entorpecer (la negociación) y yo creo que buscaban que yo no la lograré terminar.

---

<sup>196</sup> **Capítulo 10** del TLC entre Colombia y Estados Unidos titulado; “Inversión” y **Capítulo 12** titulado; “Servicios Financieros” (República de Colombia - Estados Unidos de América, 2012)

<sup>197</sup> **Capítulo 16** del TLC titulado; “Derechos de Propiedad Intelectual” (República de Colombia - Estados Unidos de América, 2012)

Las peleas más duras que yo tuve no fueron ni con Ecuador ni con Perú, no eran con Luis Carlos Villegas,<sup>198</sup> o con Rafael Mejía<sup>199</sup> de la SAC.<sup>200 201</sup> Eran con estos (ministros e individuos) adentro la negociación y el gobierno. Me tocó presionar fuertemente al ex presidente Uribe<sup>202</sup> para que me diera la autoridad de ceder lo que teníamos que ceder.

El problema era muy claro, desde el día 1 era muy claro. Se sabía que tocaba ceder en las franjas de precios, desde el día 1 sabíamos que tocaba ceder los datos de las versiones de prueba. Y ellos (los ministros con los que no se llevaba bien) no querían ceder. Nosotros sabíamos desde el principio que era necesario y más bien deberíamos pensar en que íbamos a obtener a cambio adicionalmente y como íbamos a usar lo que lográramos obtener.

Ellos siempre están pensando en términos defensivos y hubo muchos momentos de mucha crisis, de mucha tensión. En esos momentos al ex presidente Uribe... usted que lo ve tan fuerte y tan decidido, a la hora de decirle: “presidente, esta es la línea”, él (Uribe) no se atrevía demasiado a cruzarla.

**CSR:** Yo tengo una pregunta súper importante, pero para generarla, debo recordar que Gabriel (Duque) me contó que el presidente Iván Duque<sup>203</sup> había decidido que, por cumplir una promesa/política de campaña, no iba a iniciar nuevas negociaciones, sino que iba a mantener aquellas que ya están en curso.

---

<sup>198</sup> **Luis Carlos Villegas.** Viceministro de Relaciones Exteriores (1987-1989) .Presidente del Consejo Gremial Nacional (CGN) y de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) (1997-2013). Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (2013-2015). (Muñoz Gomez, 2019)

<sup>199</sup> **Rafael Mejía López.** Presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) (2001-2016). Presidente del Consejo Gremial Nacional (CGN) (2012-2016) (Dominguez, 2014) (Revista Dinero, 2016)

<sup>200</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia** (SAC). Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m.

<sup>201</sup> Es la máxima asociación gremial agropecuaria de carácter nacional, integrada principalmente por las diferentes asociaciones, instituciones y empresas de la producción agrícola y pecuaria del país. Este gremio tiene como objetivo representar a la mayoría de los productores del campo, así como a medianos y grandes empresarios de del sector agroindustrial de Colombia. (SAC, s.f.)

<sup>202</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>203</sup> **Iván Duque Márquez.** Actual presidente de Colombia (2018-2022). (Presidencia de Colombia, s.f)



¿Tú crees que la política comercial, o la política de negociación de estos Tratados de Libre Comercio, tienen un carácter entonces presidencialista? Porque me estás diciendo que en ese momento entonces tú acudías directamente al ex presidente Uribe.

**HJG:** Es que, desde el punto de vista legal, el presidente es el jefe/responsable de las Relaciones Internacionales del país.

<sup>204</sup>**CSR:** Y eso entonces incluye la política comercial. Entonces, ¿él tenía la potestad de elegirte a ti o cómo fue (la elección)?

**HJG:** El ministro (Jorge Humberto) Botero me eligió a mí con el beneplácito del ex presidente Uribe.

Entonces terminamos la negociación, especialmente cuando logramos poner en orden al sector agropecuario. Tocó administrar a los agricultores, que “botaran” al Ministro de Agricultura<sup>205</sup> y que nombraran a Andrés Felipe Arias<sup>206</sup> y ya cuando a este otro ya lo pusieron bajo control (hace referencia a el ministro de salud y protección social) se pudo cerrarla negociación.

Entonces sacamos la negociación, pero en ese momento Perú está cerrando y a nosotros nos faltaban las 15 últimas cositas más complicadas o de propia intelectual, de agricultura y entonces Estados Unidos tomó una decisión estratégica que fue: “Yo cierro con Perú primero y que Colombia mire si cierra o si no cierra”

**Cesar:** Y ¿Eso era, dos mesas aparte?

---

<sup>204</sup> La **Constitución Política de Colombia** vigente (1991) en su artículo 189, numeral 2 establece que; (...) *“Corresponde al presidente de la República como Jefe de Estado, Jefe del Gobierno y Suprema Autoridad Administrativa”* (...) *“Dirigir las relaciones internacionales. Nombrar a los agentes diplomáticos y consulares, recibir a los agentes respectivos y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados o convenios que se someterán a la aprobación del Congreso”* (...) (República de Colombia, 1991)

<sup>205</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.) Anunciado como Co-Director del Banco de la República el 21 de Enero del año 2005. (Presidencia de Colombia, 2005)

<sup>206</sup> **Andrés Felipe Arias Leiva.** Ministro de Agricultura de Colombia (2005-2009)

**HJG:** No. Estábamos en una misma mesa, y de pronto nos dividieron. Nos dijeron prácticamente; "Hoy negocio con usted (Perú), y no negocio con ustedes (Colombia). Terminó primero con ustedes, y luego miramos si ustedes quieren terminar"

Fue una estrategia para poder ponernos contra la pared, y efectivamente lo que nosotros hicimos fue, sabiendo que los peruanos iban a cerrar, fue hablar con los peruanos, porque sabíamos que ellos iban a hacer lo que fuera necesario, sabiendo que el presidente Toledo<sup>207</sup> y el ministro Ferrero,<sup>208</sup> como ya se iban, estaban urgidos de terminar la negociación y lo que querían hacer, era dejar cerrada la negociación ellos.

Entonces, yo tuve que hablar por debajo de cuerda con los negociadores de propiedad intelectual y agricultura de los peruanos, y decirles: "oigan, no pueden entregarlo todo. Si entregan todo apresuradamente, mañana, los que los va a juzgar a ser la historia y su pueblo". Y dicho y hecho...

Llegó el ministro Ferrero a donde los negociadores de propiedad intelectual y les dijo: "entreguen todo eso". El negociador le dijo: "si tengo que entregar todo eso, hágalo usted, si no, yo renuncio." Ahí entonces el ministro Ferrero dijo: "no, no es para tanto". Y comenzó una discusión muy fuerte que todavía recuerdo, en la que le decían al ministro; "Si usted está dispuesto a entregar todo eso, vaya usted a la mesa y entréguelo".

**CSR:** ¿Y Ferrero alguna vez supo que ustedes hablaron con los peruanos? (los negociadores de propia intelectual)

**HJG:** No, hasta el sol de hoy no. Entonces, gracias a eso, logramos que los negociadores peruanos, si bien tuvieron un montón de presión para cerrar, lograran hacerlo razonablemente bien, de la mejor manera posible (para Colombia).

Para dar una idea, ellos cerraron y el mejor plazo que ellos lograron fue de 16 años, nosotros (equipo negociador de Colombia), logramos 19 años después, pero por lo menos no se fueron con 10 (años) (los peruanos). (Si no hubiera sido así), estoy seguro que, si no, me hubieran dado 12 (años). Yo logré que se pusieran duros, "por debajo de cuerda", utilizando todas las amistades que había entre los dos grupos de equipos negociadores.

---

<sup>207</sup> **Alejandro Toledo Manrique.** Ex presidente de la República de Perú (2001-2006).

<sup>208</sup> **Alfredo Ferrero.** Fue el "Jefe de la comisión multisectorial del TLC con los Estados Unidos de América" - equivalente a la figura de "Jefe del Equipo Negociador" por parte de Perú. (Rosales, 2018).

Una vez de ellos lograron cerrar eso, nosotros vemos como cerrar razonablemente. Logré aislar a los ministros esos que estaban “jodiendo”, especialmente el de Protección Social,<sup>209</sup> porque con Andrés Felipe (Arias), al fin y al cabo, se podía tratar y funcionar mejor con él.

El gran problema fue que, después de la negociación, los demócratas ganaron la Cámara de Representantes,<sup>210</sup> se la quitaron a los republicanos. Si bien Bush fue reelegido, perdieron la Cámara y que pasó, subió Nancy Pelosi<sup>211</sup> y ella odiaba abiertamente al ex presidente Uribe. Odiaba a Uribe por el tema de derechos humanos.<sup>212 213</sup>

Entonces ella que dijo; “como esto tiene que pasar por la Cámara, y ellos no tienen las mayorías”, lo que logró, y abiertamente lo dijo: “Mientras Uribe sea presidente (de Colombia), no se aprueba este tratado (se refiere a la ratificación del Tratado de Libre Comercio). Yo no le voy a dar el placer a ese señor, violador de Derechos Humanos, violador de los derechos de las minorías, peleado con las altas Cortes” no sé qué otra cosa. Yo no voy a hacer eso.”<sup>214 215 xviii</sup>

---

<sup>209</sup> **Diego Palacios Betancourt.** Ministro de Protección Social de Colombia (2003-2010)

<sup>210</sup> **Cámara de Representantes (House of Representatives) del Congreso de los Estados Unidos de América.** Sitio web: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/the-legislative-branch/> 1/09/19 1:05 p. m.

<sup>211</sup> **Nancy Pelosi.** Actual Presidenta de la Cámara de Representantes del Senado de los Estados Unidos (3 de Enero del 2019 - Actualidad). Dicho cargo fue ocupado por ella también durante los años (2007-2011) – Periodo posterior a la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Además, temporalmente se ubica en paralelo con dos años del segundo periodo presidencial del ex mandatario estadounidense George W. Bush (2007-2009) y dos años del primero periodo presidencial de Barack Obama (2009-2011) (Pelosi, s.f.)

<sup>212</sup> Durante años, diversos individuos y Organizaciones No Gubernamentales han denunciado al ex presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez por supuestas violaciones de Derechos Humanos (DD. HH). Los procesos e investigaciones en su contra siguen a la espera de ser resueltos por la justicia.

<sup>213</sup> Desde el año 2008 la prensa en Colombia y el mundo ha publicado noticias al respecto; “Acusan a Uribe de violar los derechos humanos” (Agencia EFE, 2008)

<sup>214</sup> Sobre la visita del ex presidente Álvaro Uribe a los Estados Unidos en mayo del 2007 y su reunión con Nancy Pelosi la prensa de ese momento comentó la exigencia en búsqueda de condenas por el escándalo relacionado a los nexos de paramilitares y congresistas en Colombia.

<sup>215</sup> En su momento se comentó que el TLC entre los países y el Plan Colombia no fue discutido pues Pelosi demostró su preocupación por la situación en el país; (...) “Hoy día, congresistas mantuvieron una reunión productiva con el presidente colombiano Alvaro Uribe. Muchos de nosotros expresamos nuestra creciente preocupación por las serias acusaciones de conexiones entre las fuerzas paramilitares ilegales y ciertos altos funcionarios colombianos” (...) (Caracol Radio, 2007)

Y Uribe, como loco, se dedicó ir al Congreso (de los Estados Unidos) hasta que finalmente a mí me llamaron los del USTR<sup>216</sup> diciéndome; “Por favor, que deje de venir Uribe, se nos está metiendo en un problema político complicado”

**CSR:** ¿Por qué?

**HJG:** Porque Uribe iba como loco a hablar con los congresistas. Finalmente, al final del día, era el gobierno americano el que tenía que darle manejo al tema, no el gobierno colombiano, sino su propio Congreso.

**CSR:** Me contaron que, en ese momento, la embajadora (de Colombia) en Washington se reunía con cada uno de los congresistas y que había visitas de senadores de los Estados Unidos aquí a Colombia.

**HJG:** Si claro, y eso estuvo bien porque entonces fue más inteligente lo segundo. Se les decía a los congresistas norteamericanos; “Vengan acá, para que vean en terreno, que Uribe no es un violador de los Derechos Humanos, que Uribe no es un tipo que está espionando a la Corte Suprema”.<sup>217</sup>

Falso o verdadero, era más inteligente invitarlos acá, pasearlos, llevarlos a Cartagena, llevarlos a un restaurante donde pudieran bailar merengue, bueno todo lo que tocaba hacer. Eso hizo que nos “pusiéramos las pilas” en empezar a obligar a la Fiscalía<sup>218</sup> a que adelantara todos los procesos de los asesinatos de sindicalistas en Colombia. Era un esperpento lo que pasaba en Colombia en ese momento. Eso logró mejorar ahí.

---

<sup>216</sup> **USTR.** Office of the United States Trade Representative – Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos de América.. El USTR es la agencia responsable por el desarrollo, diseño y recomendación de la política comercial de ese país. Recomienda cierto tipo de acciones y decisiones a ser tenidas en cuenta por el presidente de los Estados Unidos de América. (USTR, s.f.). Sitio web: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> 27/8/19 19:56

<sup>217</sup> Referencia a la **Corte Suprema de Justicia de Colombia** y al escándalo de interceptaciones ilegales realizadas por el ex Departamento Administrativo de Seguridad de Colombia (DAS) a diferentes personalidades del país; “El DAS sigue grabando” (Revista Semana, 2009)

<sup>218</sup> **Fiscalía General de la Nación de Colombia.** Ente encargado de esas investigaciones por supuestas violaciones de DD.HH y de “interceptaciones ilegales” a magistrados en Colombia.

Sin embargo, lo que pasó ahí fue que sale elegido (Barack) Obama,<sup>219</sup> pierde la presidencia y pierde el poder los republicanos, mentiras, los republicanos mantienen el Senado en el primer período de Obama. Y viene la crisis (económica) del año 2008-2009.<sup>220</sup>

Viene la crisis y (Barack) Obama se convence que Estados Unidos necesita mercados. Al principio lo habían convencido que los TLC eran terribles, la AFL<sup>221</sup> lo convence de que “esas cosas” son terribles, que los TLC lo único que hacían era exportar puestos de trabajo americanos hacia Latinoamérica, que se fugaban las empresas norteamericanas.

Todo eso lo que llevo fue a que la crisis fuera lo suficientemente fuerte para convencer a Obama de que los “benditos” Tratados de Libre Comercio eran importantes para Estados Unidos, para abrirles mercados que no tenían.

Ya aquí (en Colombia) hay un nuevo presidente que es Juan Manuel Santos,<sup>222</sup> que no estaba “untado” de todas las cosas esas paramilitares. Entonces Obama se convence y los asesores le dicen; “ya no está Uribe, ahora está Santos, ahora si podemos adelantar este tratado que le conviene a los Estados Unidos”

**CSR:** Y entonces, ¿la presión que en ese momento ejercía Pelosi?

**HJG:** En ese momento, Pelosi ya no estaba de presidente de la Cámara (de Representantes) y los republicanos dijeron “listo”.

Cuando fuimos a votar, fue un voto bipartidista<sup>223</sup> a favor del TLC con Colombia. La crisis internacional, cambió la idea de Partido Demócrata (de los Estados Unidos) sobre eso, y llevó a que finalmente se pudiera aprobar el tratado y ya una vez aprobó el tratado, todo lo demás fue verdaderamente “simple”.

---

<sup>219</sup> **Barack Obama.** Presidente de los Estados Unidos de América (2009-2017) (The White House, s.f.)

<sup>220</sup> Referencia a la Crisis Económica Mundial de los años 2007-2008.

<sup>221</sup> **American Federation of Labour.** Federación de Sincalistas de los Estados Unidos. Sitio web: <https://aflcio.org/> 31/08/19 8:44 p. m.

<sup>222</sup> **Juan Manuel Santos Calderón.** Presidente de Colombia durante los años 2010-2018. Primer Ministro de Comercio de Colombia (1991-1994). Nobel de Paz (2018)

<sup>223</sup> Referencia al Sistema Bipartidista en Estados Unidos entre el Partido Republicano y el Partido Demócrata.

**CSR:** De lo que me has contado hasta este momento, yo tengo un par de inquietudes, de un modo, más profundas.

Para ti, cuanto peso tienen esos acercamientos que son más informales, más de la generación de confianza. En el caso de la diplomacia económica, son aquellos “drivers” que mueven o impulsan la política de otra manera. ¿Que tanto influyen?

**HJG:** Al principio de la negociación aquí en Colombia decían que nosotros hemos puesto tantos muertos en el tema del narcotráfico y los Estados Unidos “nos tienen que tratar con cariño” ... No. Ellos son anglosajones, lo que yo llamo “business is business”.

Entonces aquí el negocio es que; “estas son mis condiciones” si usted me logra convencer de otras, convéncame, pero esto en términos de negocios. No porque yo soy bueno o porque yo soy querido.

Entonces, en ese sentido, tocó entender que las negociaciones eran puramente económicas, que el USTR solamente tenía una agenda económica, el tema de las drogas, por ejemplo, es un asunto del Departamento de Estado.<sup>224</sup> <sup>225</sup>Ellos (el USTR) se comportan con nosotros como en la negociación que tuvieron con México o con Chile, o con Marruecos, o con Jordania. Era un tema económico y se acabó. Ellos no tenían ninguna consideración.<sup>226</sup>

**CSR:** Y el gobierno nuestro (colombiano) que hacía para que no fuera tan formal. Es decir, incluso primero, ¿el nuevo gobierno nuestro quería que (las negociaciones) no fueran tan formales?

**HJG:** El gobierno al principio pensó, y el presidente Álvaro Uribe intentó darles un carácter más flexible a las negociaciones. En una reunión con el presidente Bush,<sup>227</sup> <sup>228</sup>Uribe le dijo; “oye, por

---

<sup>224</sup> El **Departamento de Estado de Estados Unidos** ha cooperado con el gobierno de Colombia ampliamente en el tema de las drogas especialmente desde la estructuración del Plan Colombia.

<sup>225</sup> **Plan Colombia.** (...) “Iniciativa que obedecía a los intereses estratégicos entre el gobierno estadounidense de Bill Clinton y el presidente colombiano Andrés Pastrana”(…) Se logró (...) “un evidente acercamiento colombo-estadounidense, manifestado en el apoyo en la lucha contra las drogas e indirectamente en las diversas ayudas en relación con el conflicto interno”(…) (Bermúdez Torres, 2010, págs. 214-215)

<sup>226</sup> **Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos.** Fue firmado y ratificado en el año 2003. En vigencia desde el año 2004. (OAS, s.f.)

<sup>227</sup> **Visita oficial** del expresidente de Colombia, Álvaro Uribe, al expresidente de Estados Unidos, George W. Bush, para discutir el futuro del TLC, especialmente el tema agrícola.

<sup>228</sup> En ese momento la prensa colombiana destacó; (...) “Uribe, que será recibido por George W. Bush en la Casa Blanca hoy a las 9:55 a.m. (hora colombiana), llegará con la canciller Carolina Barco, y sus ministros de Comercio, Jorge Humberto Botero, y Agricultura, Andrés F. Arias, con los que asistirá a reuniones que podrían sellar la suerte

favor mira, ten consideración con nuestra agricultura, nosotros tenemos una gran cantidad de campesinos... el problema de la guerrilla y de las drogas” y en ese momento el presidente Bush le contestó; “¿Sabes qué? ese no es nuestro tema” – Así le dijo Bush a Uribe. “Deja que los negociadores hagan su trabajo”. Así tal cual.

En ese sentido, una vez los estadounidenses le entregan la “antorcha” al USTR, era una negociación 100% comercial. A ellos no les interesaba (nada más). No era si Colombia era el mejor aliado Estados Unidos, o se había tenido tantos muertos por el tema del narcotráfico, eso salía del mapa (de las negociaciones).

**CSR:** Y en esa negociación más de negocios, más racional, ¿que tanto influía la personalidad de los negociadores de ellos (Estados Unidos) frente a los que están a cargo tuyo (Colombia)?

**HJG:** Era muy importante. En las negociaciones uno habla de lo que sea, pero la relación personal (es clave). Sin embargo, un negociador profesional nunca va a dejar que la amistad con el otro interfiera en los asuntos claves u oficiales de la negociación.

Cuando uno genera esas relaciones personales, se facilita mucho que lo entienda como se comporta la otra persona. Hay personas más fogosas, más tranquilas, hay personas más racionales, hay más emocionales/emotivas, entonces, es importante conocer a tu contraparte, para bien o para mal.

Hay personas, por ejemplo... (pausa).

Yo utilizaba mucho, con mi contraparte oficial, una estrategia donde ella, que era una persona muy profesional, racional, pero sabía que estaba negociando con un país pequeño (comparado con Estados Unidos). Yo siempre le decía; “por favor sé justa con nosotros, no puedes estar demandando tanto”. El “fairness”<sup>229</sup> se volvía un tema clave.

Como en una relación personal, es importante generar confianza para que tu tengas credibilidad. Si tu dices; “esto es lo que yo ofrezco” (en la mesa), ellos tengan la tranquilidad que cuando tú

---

*del TLC. Entre ellas, una visita a Susan C. Schwab, nueva representante Comercial de E.U.(USTR). Arias se quedaría en la ciudad hasta el viernes para reunirse con Richard Crowder, encargado del tema agrícola en el USTR y estaría secundado por el negociador del TLC, Hernando José Gómez. Esta cita aún no se ha confirmado” (...)* (Gómez S. , 2006)

<sup>229</sup> Diversos investigadores han identificado tres normas derivadas del término “fairness” provenientes de las dinámicas de negociación; (...) “*igualdad (en este caso, dividir una cierta cantidad de ganancias de manera igual ;50-50), equidad: (una división en proporción a la entrada (“input”), lo que favorecería a un socio), y necesidad (una división que lo favorezca a usted y a su grupo de interés asociado)*” (Glick, 2019) (Botero Navia, 2019).

ofreces algo es en serio, que no hay una doble agenda, que no estas siendo mentiroso, que lo que ofreces, lo cumples. A ellos, ese tema de “build trust”, de construcción de confianza, es absolutamente importante.

Si ellos creen en ti, puede que piensen que eres un desgraciado, que eres un duro, pero mientras sepan que tu eres honesto, de llevar por delante esa capacidad interlocución por tu país, te respetan. Y eso hace que la negociación fluya y que estén dispuestos a escucharte. El otro tema es que, mientras tu no te ganes la confianza, ellos no te van a escuchar. Ellos van a repetir como una “lorita” el “marco” que tienen de las otras negociaciones.

**CSR:** ¿Esa preparación, y esas estrategias vienen de un resumen o “briefings” que te hacen en el Ministerio (de Comercio, Industria y Turismo)? ¿o en la Cancillería?<sup>230</sup>

**HJG:** No. Nos tocó con Gabriel (Duque) buscar quien nos iba a ayudar. Aquí en Colombia hay una empresa que se llama Tándem,<sup>231</sup> un muchacho Restrepo y un muchacho Agudelo, que son especialistas en negociaciones. Ellos fueron los que nos dieron todo el entrenamiento, de estrategias de negociación, de relacionamiento, de manejo de mesa, el manejo de propuestas. Tomamos un súper curso con ellos.

Gabriel (Duque) y yo dijimos: “necesitamos apoyo para construir equipo”, alguien que nos ayude a que la gente (del equipo) tenga un poco más de confianza, que entiendan como son las normas de la negociación y entiendan como es el negociador americano. Por ahí empezamos a construir un equipo muy sólido para el futuro.

**CSR:** Cuando me dijiste que tuviste que hacer esas cosas con el negociador peruano, ¿recuerda de alguna otra puntual? ¿Alguna otra cosa que haya tenido que hacer para tener un efecto en la contraparte?

---

<sup>230</sup> **Ministerio de Relaciones Exteriores - Cancillería de Colombia.** Sitio web: <https://www.cancilleria.gov.co/> 27/8/19 10:49

<sup>231</sup> **Tandem Insourcing.** Consultoría en Negociación. Sitio Web: <https://www.tandeminsourcing.com/> (Tandem Insourcing, s.f.)



**HJG:** Digamos yo tenía eso, también tenía un “backchannel”<sup>232</sup> que era muy amigo de Pedro Pablo Kuczynski,<sup>233</sup> que en ese momento era Canciller de Perú, uno de los mejores amigos de Pedro Pablo. Cuando yo tenía muchos problemas con los peruanos, a través de ese “backchannel”, que es (un término) muy conocido negociaciones, yo le decía a esta persona: “oye, dile por favor a Pedro Pablo que están siendo irrazonables con este tema, que por favor considere esta posición colombiana” entonces estaba muy ayudado...

Cuando ya había un enfrentamiento alrededor de un punto en particular la gente se engancha muy fácilmente y no nos escucha. Entonces, si uno tiene un canal por detrás, era más fácil, alguien que te hable al oído y te diga; “Lo que realmente quiere el colombiano es...” Yo lo usaba mucho y en ese momento también ya Luis Alberto Moreno era director del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)<sup>234</sup> y entonces él también me servía a mi de “backchannel”<sup>235</sup> con los americanos.

Cuando ya había una situación de: “hombre, no están dando nada (la contraparte) entonces yo le decía a Luis Alberto; “llámame al senador Bill Bradley,<sup>236</sup> que era el líder republicano y en el Comité Agrícola (del Congreso de los Estados Unidos), y dile que nosotros si queremos ceder pero que ustedes nos están dando esto y esto... Ayúdanos” Entonces Luis Alberto llamaba a Bill Bradley y le decía que la negociación estaba para y por “esto”.

Después, Bradley hablaba con la negociadora de agricultura de los americanos que le respondía a él directamente... (pausa)

Esa es una de las cosas en las que no he ahondado. Todo mi equipo me respondía a mi. En Estados Unidos el equipo negociador, el Jefe negociador de agricultura le respondía al Congreso, y el negociador de textiles (del Congreso de los Estados Unidos), le respondía al Jefe del Comité de textiles (del Congreso de los Estados Unidos), y el negociador de agricultura, le respondía al

---

<sup>232</sup> Referencia a contactos no adscritos directamente a la negociación del TLC pero que tienen relación directa, indirecta o personal con los stakeholders involucrados en la negociación.

<sup>233</sup> **Pedro Pablo Kuczynski.** Presidente de la República de Perú (2016 –2018)

<sup>234</sup> **Banco Interamericano de Desarrollo.** Sitio web: <https://www.iadb.org/en> 9/9/19 11:25

<sup>235</sup> Referencia a contactos no adscritos directamente a la negociación del TLC pero que tienen relación directa, indirecta o personal con los stakeholders involucrados en la negociación.

<sup>236</sup> **Bill Bradley.** Ex senador de los Estados Unidos de América (1979-1997). Pre candidato presidencial por el partido demócrata (1999-2000) Parte de la campaña de Barack Obama para su primera elección como presidente de los Estados Unidos en 2008. Sitio web: <http://www.billbradley.com/>

Comité agrícola (del Congreso de los Estados Unidos). Allá la gobernabilidad era complicada porque muchos de estos negociadores miraban con desdén a sus jefes. Ellos le respondieron, al fin y al cabo, a sus jefes en el congreso. Cuando nosotros nos descubrimos eso...

**CSR:** ¿Cuándo te diste cuenta eso?

**HJG:** Durante el proceso. Entonces, yo utilizaba a Luis Alberto, especialmente en el tema agrícola, para que me ayudara con los congresistas.

**CSR:** En Colombia, ¿Puede volverse un tratado Libre Comercio un instrumento político?

No sólo para ser no sólo para hacer política interior, como cuando hablamos que los peruanos querían firmarlo para ganar el crédito a la presidencia, sino hacia el exterior, ¿Eso se puede volver un instrumento político, para ejercer presión en otros temas?

**HJG:** No. Yo creo que en este caso no se usó para nada más. Los americanos, el gobierno norteamericano, confiaba ciegamente en Uribe. Él era la contraparte en el riesgo que significaba Chávez<sup>237</sup> (Hugo) y en ese sentido había mucho respeto por Uribe. Respeto y aprecio, creo yo, de carácter personal.

En el tema político, acuérdate que (El TLC y las negociaciones) fueron usadas por el presidente Chávez cuando dijo; “ustedes negociaron con los americanos?, Entonces yo me salgo la Comunidad Andina de Naciones (CAN)”.<sup>238</sup> Esa fue una amenaza que nosotros discutimos con Uribe y con el gabinete.

En ese momento, pudo haber sido doloroso para Colombia, pero, al fin y al cabo, Estados Unidos va a ser mucho más importante (económicamente). Fue muy duro para la CAN, pero “Ni en las drogas” nos íbamos a dejar chantajear de Chávez, así nos costara.

Por otro lado, estaban los amigos bolivianos. Evo (Morales)<sup>239</sup> tenía muy claro el panorama porque le íbamos a quitar los privilegios a la soya (que exportaba a Colombia). Iban a tener que empezar a competir con los americanos.

---

<sup>237</sup> **Hugo Chávez Frías.** Presidente de la República Bolivariana de Venezuela (1999-2013) (Nelson, 2019)

<sup>238</sup> La salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones; (...) “*El presidente de Venezuela aprovechó una reunión con sus colegas de Bolivia, Paraguay y Uruguay, el 19 de abril de 2006, para, de forma sorpresiva, anunciar su salida de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)*” (...) (Malamud, 2006)

<sup>239</sup> **Evo Morales.** Presidente del Estado Plurinacional de Bolivia (2006- actualidad)

**CSR:** ¿Con quién hablas de tú?

**HJG:** Con el mismo Evo y con el vicepresidente de Evo.<sup>240</sup> Uribe me montó en un avión y me llevó a hablar con ellos.<sup>241</sup> Por otro lado, en el ámbito más nacional, teníamos aquí a las ONG que hacían un montón de problemas...que íbamos a regalar el agua, los paramos, no sé que otras “estupideces”.

**CSR:** En el marco internacional, Gabriel me comentaba que antes de poder ratificar el tratado, hubo un tema muy importante que fue Canadá. Que en ese momento Canadá dijo que se la jugaba por nosotros y eso genera un momento político muy importante.<sup>242</sup>

**HJG:** Si, eso ayudó. Ya cuando (Barack) Obama estaba decidiendo si sí hacía la ratificación o si no, porque nosotros ya habíamos ratificado (el tratado) hace rato en el Congreso de Colombia.<sup>243</sup>

**CSR:** Yo me acuerdo que yo tenía por ahí 13 años, mis papás me explicaron que en ese momento los agricultores hicieron un acuerdo con Uribe e hicieron un montón de lobby en el Senado (en Colombia) para poder aprobar el tratado en el Congreso. ¿Eso fue así?

**HJG:** Si, pero no. Los agricultores no eran tan felices con que el Congreso lo aprobara. Que fue lo que pasó... es un tema mucho más largo y lo siento, pero me toca ir terminando...

Cuando ya habíamos terminado toda esta negociación, que teníamos estos temas donde Nancy Pelosi no quería aprobarlo, nosotros empezamos a buscar la negociación con la Comunidad Europea y con Canadá y aquí el curso que toman las cosas son, incluso, de suerte.

Estaba el ministro (Luis Guillermo) Plata, y él había estudiado en la Universidad con el ministro de comercio de Canadá.<sup>244</sup> En estas cosas, la suerte nos ayudó. Eso llamó y le dijo; “Yo necesito abrir negociaciones con Canadá, y mire ayúdenme, adelántese los Estados Unidos” y los

---

<sup>240</sup> **Álvaro García Linera.** Vicepresidente del Estado Plurinacional de Bolivia (2006- actualidad)

<sup>241</sup> Visita realizada con el expresidente Uribe en Marzo del 2006 y reportada por la prensa nacional; “Tenso Diálogo con Bolivia por el TLC” (...) *“El presidente de Colombia, Álvaro Uribe decidió mantener hasta diciembre de 2006 el mercado para la soya boliviana y la posibilidad de extenderlo hasta fines de la década, al tiempo que confirmó que su administración no variará los términos del TLC que acordó con Estados Unidos”* (...) (Periódico El Tiempo, 2006).

<sup>242</sup> (Duque Mildenberg, 2019)

<sup>243</sup> **TLC** ratificado por el Congreso de Colombia el 14 de Junio del 2007 (Revista Dinero, 2008)

<sup>244</sup> **Stockwell Day.** Ministro de Comercio Exterior de Canadá (2008-2010)

canadienses dijeron listo; “Yo confío en usted Plata y lo quiero, y fuimos compañeros de la Universidad”.

**CSR:** ¿Y entonces hiciste Canadá?

**HJG:** No, yo no hice Canadá. Yo sólo hice Estados Unidos. Después de Estados Unidos ya para que hacer algo más. Se negocia Canadá y eso empieza presionar a los americanos.

**CSR:** ¿Y tú te comunicadas entonces con los de Canadá?

**HJG:** No, para nada. Creo que esas las dirigió, creo que fue Eduardo Muñoz.<sup>245</sup> Eso sale adelante y lo que realmente ayudó, era que el presidente Santos le daba (proyectaba) mucha confianza a Obama. Fíjese que ellos son como del mismo estilo. No son lo mismo, pero son muy de ese corte. Fíjese usted como Obama es tranquilo, metódico, mientras que un Uribe es “fuego”, es rápido. Santos es más tranquilo. Había un mejor relacionamiento con el gobierno de Obama.

Ahora, lo que realmente empujó y ayudó todo fue la crisis del 2008. Ayudó a que la cosa se “desenredara” en Estados Unidos y se lograra. En un lado están los republicanos que nos apoyaban, y un número suficiente de demócratas, digamos moderados, que nos apoyaban y ya con eso sacamos adelante la cosa.

**CSR:** Muchas gracias Hernando José. Voy a intentar ubicar a Eduardo Muñoz.

**HJG:** Te recomiendo también hablar con Javier Gamboa.

### **Fin de la Entrevista**

#### **Entrevistado**

Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

---

<sup>245</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

## **Bibliografía**

Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Bayne, N., & Woolcock, S. (2017). What is Economic Diplomacy? En N. Bayne, & S. Woolcock, *The New Economic Diplomacy: Decision Making and negotiation in international economic relations* (págs. 1-15). Londres: Routledge.

Sánchez Rico, C. (2019). *ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN: LA DIPLOMACIA ECONÓMICA COMO MÉTODODO PARA LOGRAR LA RATIFICACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

ProColombia. (s.f.). *ProColombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de ABC del TLC: ATPDEA: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea>

United States Trade Representative. (28 de Mayo de 2004). *USTR*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de CAFTA-DR (Dominican Republic-Central America FTA): <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta>

Organización de Estados Americanos. (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de North American Free Trade Agreement (NAFTA): <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>

Organización de Estados Americanos. (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Central America - Dominican Republic - United States: [http://www.sice.oas.org/TPD/USA\\_CAFTA/USA\\_CAFTA\\_e.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/USA_CAFTA_e.ASP)

Latorre, H. (8 de Agosto de 2003). *BBC*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de EE.UU. y Colombia evalúan TLC : [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_3136000/3136987.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_3136000/3136987.stm)

Reina, M. (1 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Archivo: LA VISITA DE ZOELLICK: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-993028>

Revista Dinero. (16 de Mayo de 2003). *Revista Dinero*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Nuevo aire bilateral: <https://www.dinero.com/confidencias/edicion-impres/a/articulo/nuevo-aire-bilateral/1835>

Banco Mundial. (s.f.). *World Bank*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Robert Bruce Zoellick: <https://www.worldbank.org/en/about/archives/history/past-presidents/robert-bruce-zoellick>

Banco de la República - Colombia. (s.f.). *Banco de la República de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de ¿Qué es la balanza de pagos?: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-balanza-pagos>

Diario El Comercio. (18 de Agosto de 2013). *Diario El Comercio - Ecuador*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Ivonne Baki: el rostro de los cuatro gobiernos Este contenido ha sido publicado originalmente por Diario EL COMERCIO en la siguiente dirección: <https://www.elcomercio.com/blogs/retrospectiva/ivonne-baki-rostro-de-cuatro.html>. Si está pensando en hacer u: <https://www.elcomercio.com/blogs/retrospectiva/ivonne-baki-rostro-de-cuatro.html>

Ministerio de Comercio de Ecuador. (s.f.). *Ministerio de Comercio de Ecuador*. Obtenido de Ministerio de Comercio de Ecuador: <https://www.comercioexterior.gob.ec/>

Comunidad Andina. (1994). *Ministerio de Agricultura de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Sistema Andino de Franja de Precios: <https://www.minagricultura.gov.co/atencion-ciudadano/preguntas-frecuentes/Paginas/Sistema-Andino-de-Franja-de-Precios.aspx>

Botero, J. H., & Gómez, H. J. (s.f.). *Alcaldía de Bogotá*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Colombia no ha renunciado a franjas de precios en TLC: <http://www.bogota.gov.co/galeria/8%20de%20junio.doc>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio Industria y Turismo*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos (Resumen): [http://www.larepublica.com.co/noticia.php?id\\_notiweb=35941&id\\_subseccion=81&template=noticia&fecha=2005-06-08\\_11:59pm](http://www.larepublica.com.co/noticia.php?id_notiweb=35941&id_subseccion=81&template=noticia&fecha=2005-06-08_11:59pm)

Arroyo, F. (16 de Mayo de 2006). *Diario La Nación*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Ecuador echó a Oxy y perdió TLC con EEUU en menos de un día: <https://www.nacion.com/economia/ecuador-echo-a-oxy-y-perdio-tlc-con-eeuu-en-menos-de-un-dia/52CCRFE2ENBO7PILCSPU46ETFA/story/>

Diario El Comercio - Ecuador. (12 de Junio de 2011). *El Comercio*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Debilidad e incapacidad acabaron con el TLC: <https://www.elcomercio.com/actualidad/mundo/debilidad-e-incapacidad-acabaron-tlc.html>

República de Colombia. (21 de Julio de 2004). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de DECRETO 2314 DE 2004: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1435163>

Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.

República de Colombia - Estados Unidos de América. (15 de Mayo de 2012). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Texto Final del TLC entre Colombia y Estados Unidos: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/texto-final-del-acuerdo>

Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Dominguez, J. C. (15 de Marzo de 2014). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de El hombre que agotó la paciencia del Presidente: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13662915>

Revista Dinero. (17 de Agosto de 2016). *Revista Dinero*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Rafael Mejía renuncia a gremio cúpula del agro tras 15 años: <https://dinero.com/edicion-impres/pais/articulo/rafael-mejia-renuncia-a-la-presidencia-de-la-sac/228921>

SAC. (s.f.). *Sociedad de Agricultores de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Sociedad de Agricultores de Colombia: <https://sac.org.co/#>

Presidencia de Colombia. (s.f). *Presidencia de la República de Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Iván Duque Márquez PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA (2018 - 2022): <https://id.presidencia.gov.co/gobierno/presidente-ivan-duque>

Presidencia de Colombia. (21 de Enero de 2005). *Presidencia de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de CARLOS GUSTAVO CANO Y JUAN MARIO LASERNA, NUEVOS CODIRECTORES DEL EMISOR: [http://historico.presidencia.gov.co/prensa\\_new/sne/2005/enero/21/09212005.htm](http://historico.presidencia.gov.co/prensa_new/sne/2005/enero/21/09212005.htm)

Banco de la República - Colombia. (s.f.). *Banco de la República de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Carlos Gustavo Cano, excodirector: <http://www.banrep.gov.co/es/carlos-gustavo-cano>

Rosales, S. (31 de Diciembre de 2018). *Gestión*. Obtenido de Ferrero: “Debe haber diálogo bilateral antes de tomar medidas que afecten TLC con EE.UU.” : <https://gestion.pe/economia/ferrero-debe-haber-dialogo-bilateral-medidas-afecten-tlc-ee-uu-254211-noticia/>

Pelosi, N. (s.f.). *Nancy Pelosi Congresswomen*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Full Biography: <https://pelosi.house.gov/biography-0>

Agencia EFE. (17 de Septiembre de 2008). *Diario El Espectador*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Acusan a Uribe de violar los derechos humanos: <https://www.elespectador.com/noticias/politica/articulo-acusan-uribe-de-violar-los-derechos-humanos>

Revista Semana. (3 de Mayo de 2007). *Revista Semana*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Nancy Pelosi le exige a Álvaro Uribe condenar a los militares que tengan nexos con paramilitares: <https://www.semana.com/on-line/articulo/nancy-pelosi-exige-alvaro-uribe-condenar-militares-tengan-nexos-paramilitares/85261-3>

Caracol Radio. (3 de Mayo de 2007). *Caracol Radio*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Pelosi le expresa a Uribe su preocupación por el escándalo de la 'parapolítica': [https://caracol.com.co/radio/2007/05/03/nacional/1178185140\\_422363.html](https://caracol.com.co/radio/2007/05/03/nacional/1178185140_422363.html)

USTR. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Mission of the USTR: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>

Estados Unidos de América. (1962). *Fraser.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Trade Expansion Act of 1962: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/congressional/trade-expansion-act-1962.pdf>

Revista Semana. (21 de Febrero de 2009). *Revista Semana*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de El DAS sigue grabando: <https://www.semana.com/nacion/articulo/el-das-sigue-grabando/100370-3>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Barack Obama: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/barack-obama/>



Bermúdez Torres, C. A. (2010). La doctrina respice polum ("Mirar hacia el norte") en la práctica de las relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX. *Memorias: Revista digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano*, 189-222.

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de George W. Bush: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/george-w-bush/>

Gómez, S. (14 de Junio de 2006). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de TLC y derechos humanos, ejes de la octava visita de Uribe a Bush: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-2064789>

Glick, S. (9 de Junio de 2019). *Program on Negotiation: Harvard Law School*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Fairness in Negotiation: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/being-fair-and-getting-what-you-want/>

Tandem Insourcing. (s.f.). *Tandem Insourcing*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Tandem Insourcing: <https://www.tandeminsourcing.com/>

Nelson, B. A. (24 de Julio de 2019). *Enciclopedia Britannica*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Hugo Chávez: <https://www.britannica.com/biography/Hugo-Chavez>

Malamud, C. (8 de Noviembre de 2006). *Real Instituto ElCano*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de La salida venezolana de la Comunidad Andina Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana (DT): [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/dt28-2006](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt28-2006)

Revista Dinero. (18 de Enero de 2008). *Revista Dinero*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Colombia somete al Congreso TLC con Estados Unidos: <https://www.dinero.com/actualidad/noticias/articulo/colombia-somete-congreso-tlc-estados-unidos/40359>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Agosto 5 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	1 hora.	<b>Entrevistados:</b>	Polina Naronova <sup>246</sup> Mariana Ruiz <sup>247</sup>

### Entrevista 6 – Entrevista Presencial.<sup>248</sup>

#### Preguntas para la entrevista a los Representantes de la Embajada de los Estados Unidos en Bogotá-Colombia

**Temas principales para tratar:** Negociaciones de los Tratados de Libre Comercio y Diplomacia Económica ejercida por los Estados Unidos.

1. ¿Crees que hay un término llamado "Diplomacia Económica"? Si es así, ¿Qué crees que significa "Diplomacia Económica"? ¿Es algo que "hacen" o "ejercen" todos los países?
2. ¿Cómo cree que la "Diplomacia Económica" afectó la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) y el acuerdo con Colombia?
3. ¿Cómo se diseñan las estrategias políticas, diplomáticas y económicas en los Estados Unidos?
4. ¿Cómo decidió Estados Unidos iniciar el proceso de negociación con Colombia en el año 2003?
5. ¿Existe una forma específica en cómo los Estados Unidos maneja sus relaciones comerciales?
6. ¿La entidad gubernamental a cargo responde al Congreso, al presidente, al Departamento de Estado?
7. ¿Qué pasa con los intereses particulares de los senadores y su política de Estado?

---

<sup>246</sup> **Polina Naronova.** Funcionaria de la Oficina de Asuntos Económicos de la Embajada de Estados Unidos en Bogotá, Colombia. Encargada de la Revisión del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Correo Electrónico: [NaronovaP@state.gov](mailto:NaronovaP@state.gov)

<sup>247</sup> **Mariana Ruiz.** Consejera Jurídica y Económica de la Oficina de Asuntos. Económicos de la Embajada de Estados Unidos en Bogotá, Colombia. Correo Electrónico: [RuizMI@state.gov](mailto:RuizMI@state.gov)

<sup>248</sup> Al ser una entrevista oficial, las funcionarias de la embajada solicitaron las preguntas previamente. Estas preguntas están originalmente formuladas en inglés debido a que ese fue el idioma en que se desarrolló la entrevista/conversación.

8. ¿Cómo afecta eso (los intereses particulares de los senadores) la aprobación del TLC y el conflicto que puede generar con los objetivos de política exterior de los Estados Unidos en el extranjero?
9. ¿Cuáles fueron los movimientos clave que Colombia realizó para llamar la atención de los Estados Unidos para negociar, firmar y luego, 6 años después, ratificar el TLC?
10. Circunstancias (generales) que rodearon la negociación, su inicio, desarrollo y fin.
11. ¿Existe un protocolo que siguen los negociadores? ¿O cómo es su preparación?
12. ¿Qué pasa con la perspectiva “informal” de la negociación? ¿Cómo generar confianza, pero al mismo tiempo lograr cumplir con los intereses / objetivos de política exterior?
13. Una reunión informal, una conversación en un pasillo, un café en la mañana ¿Eso es importante o significativo al llegar a un acuerdo (comercial)?
14. ¿Existieron u ocurrieron algunos momentos o eventos diplomáticos clave durante la negociación del TLC que hicieron cambiar la posición de los Estados Unidos?
15. ¿Es un Tratado de Libre Comercio (TLC) un instrumento político? ¿Cómo se ven afectadas las negociaciones y la aprobación por las campañas políticas y en ese momento las administraciones de Bush<sup>249</sup> / Obama<sup>250</sup>?
16. Creo que, en la política internacional, los aliados son fundamentales. ¿Ocurrió alguna situación relacionada con un aliado o país amigo que hiciera que los Estados Unidos cambiaran de opinión o de perspectiva sobre el TLC con Colombia?
17. Los negociadores colombianos me dijeron que fueron al Congreso de los Estados Unidos varias veces para cambiar la perspectiva de diversos senadores. ¿Crees que fue un movimiento clave de Colombia? ¿Realmente ayudó en alguna medida?
18. Sobre el sector privado... ¿Están involucrados en este proceso? o su lobby es solo en el Congreso?
19. ¿Has revisado la implementación del TLC? ¿Qué piensa usted al respecto? ¿Crees que a Estados Unidos le gustaría cambiar algo ahora?

---

<sup>249</sup> **George W. Bush.** Presidente de los Estados Unidos de América (2001-2009) (The White House, s.f.).

<sup>250</sup> **Barack Obama.** Presidente de los Estados Unidos de América (2009-2017) (The White House, s.f.)

**20. Sobre otras negociaciones:** ¿Cuál fue el impacto de cualquier otra negociación abierta que Estados Unidos haya tenido en curso o haya cerrado con países de América Latina como Perú?

251

**Hechos e información más destacada recopilada durante la conversación. Entrevista Presencial.<sup>252</sup>**

1. Como introducción, Polina Naronova y Mariana Ruiz se presentan y mencionan que trabajan en la Oficina Económica de la embajada de Estados Unidos en Bogotá en temas de comercio, economía digital y medio ambiente.
2. Una de las tareas más importantes que tiene actualmente la Oficina Económica es el fomento / vigilancia del cumplimiento de políticas económicas (incluyendo los Tratados de Libre Comercio) y el soporte de las relaciones económicas de carácter bilateral incluyendo aquella de Colombia y Estados Unidos.
3. Sobre los negociadores estadounidenses del TLC, consideran que es muy difícil establecer que pudieron haber pensado en su momento, pero que seguro consideran, siguieron el protocolo y preparación que tiene el USTR para el manejo de negociaciones comerciales.
4. Consideran que los actores más importantes en la negociación son los representantes de los dos gobiernos, el Departamento de Estado de Estados Unidos<sup>253</sup> y, en el caso de esta negociación con Colombia, el USTR.<sup>254</sup> xx

---

<sup>251</sup> **Declaración de la intención de negociación con Perú y Ecuador desde el año 2003 – (...)** “El 18 de noviembre de 2003, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) notificó al Congreso de Estados Unidos la intención de la Administración de comenzar negociaciones de libre comercio con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; países beneficiarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andina (ATPA, por sus siglas en inglés). Se programó iniciar negociaciones durante el segundo cuatrimestre de 2004, comenzando con Colombia y Perú” (...)(OAS, 2018).

<sup>252</sup> **Nota:** Por cuestiones de seguridad en la ubicación de la entrevista, la Embajada de los Estados Unidos en la ciudad de Bogotá, Colombia, no es posible grabar el soporte en audio de la entrevista.

<sup>253</sup> El **Departamento de Estado de Estados Unidos** ha cooperado con el gobierno de Colombia ampliamente en el tema de las drogas especialmente desde la estructuración del Plan Colombia.

<sup>254</sup>**USTR.** Office of the United States Trade Representative – Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos de América. El USTR es la agencia responsable por el desarrollo, diseño y recomendación de la política comercial de ese país. Recomienda cierto tipo de acciones y decisiones a ser tenidas en cuenta por el presidente de los Estados Unidos de América. (USTR, s.f.). Sitio web: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> 27/8/19 19:56.

5. Consideran que los miembros del USTR que llevaron a cabo las negociaciones son expertos en materia comercial por lo que no requerían algún tipo de asesoría o preparación por parte del Departamento de Estado u otro ente del gobierno de los Estados Unidos.
6. Sobre Colombia, consideran que actualmente sigue siendo un “socio” (término utilizado fue “*partner*”) muy importante para los Estados Unidos y en su momento valorado por el USTR. Subraya que actualmente se cumplen 7 años del aniversario de la ratificación del TLC.
7. Sobre las preguntas relacionadas al proceso de “verificación” y “seguimiento” del acuerdo comercial, exponen que lo hacen “de manera coordinada” con el gobierno de Colombia (seguramente en coordinación con la Cancillería de Colombia) y a través de la Cámara de Comercio Colombo-americana (AMCHAM)<sup>255</sup>. Reconocen no tener algún acercamiento con entidades diferentes a estas, incluyendo a los gremios empresariales.
8. Cuando se pide algún tipo de indicador de seguimiento al TLC, responden que revisan las tarifas arancelarias desde los Estados Unidos. Sobre el seguimiento que hacen a indicadores de condiciones laborales o de información proveniente del sector privado, se enfocan en que los datos provenientes de cada uno de los “socios” – con referencia a los gobiernos de Colombia y de Estados Unidos respectivamente – y hacen énfasis en que los agentes privados o AMCHAM hacen un seguimiento paralelo, pero independiente, del que no tienen conocimiento en términos de cifras exactas.
9. Al momento de mencionar las visitas de congresistas norteamericanos a Colombia (mencionadas por Gabriel Duque, Eduardo Muñoz, entre otros.) reconocen esos hechos y consideran que aquí en Colombia se hacía parte del trabajo de campo de las organizaciones que velaban por los derechos y responsabilidades de los trabajadores en Estados Unidos. Se hace referencia al término “US Labor Representatives” (Representantes Laborales en Estados Unidos).
10. Adicionalmente, sobre las visitas de los congresistas, destacan el hecho que son recurrentes a nivel mundial.
11. Al ser cuestionadas por los posibles intereses particulares de las agendas de cada uno de los congresistas de Estados Unidos (y una posible implicación en su momento en la negociación, en el logro de la firma y posterior ratificación del TLC con Colombia), consideran que cada

---

<sup>255</sup> **Cámara de Comercio Colombo-Americana (AMCHAM)**. Sitio web: <https://www.amchamcolombia.co/en/>  
20/08/19 5:40 p. m.

uno de los legisladores estadounidenses tienen sus propios comités de trabajo y asuntos (término utilizado por ellas es “*issues*”), que deben vigilar y seguir. El rol de la embajada, en este caso en Bogotá es realizar soporte (logístico y preparatorio) de esa visita y preparación, de ser necesario, para el senador, en asuntos de política exterior.

12. Sobre la política actual de seguimiento a la implementación del acuerdo, expresan que esas son labores que se hacen internamente y que los únicos datos a los que podría acceder deben ser públicos y/o provenir de AMCHAM.
13. Al ser preguntadas por la política comercial y el carácter o incidencia presidencial en unas negociaciones de libre comercio, responden que en Estados Unidos “no es un asunto presidencial”. Este asunto tiene un carácter y responsabilidad más del “*US Trade Representative*”- Representante Comercial de Estados Unidos que es nominado por el presidente de ese país.
14. Posteriormente, al conversar sobre el rol del expresidente de Colombia, Juan Manuel Santos,<sup>256</sup> en la ratificación del TLC, hacen alusión al tiempo transcurrido en su gobierno<sup>257</sup> y la importancia “que representó” para Estados Unidos ese tema. Además, establecen que el tiempo en meses o en años transcurridos para lograr la ratificación de algo como un TLC, no puede verse como algo correlacionado a su importancia. Ambas exponen que por cuestiones internas no pueden comentar nada adicional sobre ese asunto.
15. Al insistirles, recuerdan algo del contexto político y económico de los Estados Unidos, especialmente en el año 2008, recordando la crisis económica que ese año golpeó a ese país y a la economía mundial en general.
16. Se buscó conocer sobre los asuntos coyunturales que pudieron haber impactado la firma y la ratificación del TLC en Estados Unidos (haciendo alusión a su trámite en el congreso de ese país). Ante esto, ambas funcionaras deciden no comentar sobre la influencia de personajes

---

<sup>256</sup> **Juan Manuel Santos Calderón.** Presidente de Colombia (2010-2018). Primer Ministro de Comercio de Colombia (1991-1994). Nobel de Paz (2018)

<sup>257</sup> **La Ratificación del Tratado de Libre Comercio** fue llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el Congreso de Estados Unidos. Los acuerdos comerciales que también fueron aprobados el 12 de octubre del 2011 fueron aquellos entre Estados Unidos y Panamá, y Estados Unidos y la República de Corea. Pasó 1 año desde la llegada de Juan Manuel Santos y la ratificación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

políticos de ese momento como la presidenta de la Cámara de Representantes, Nancy Pelosi.<sup>258</sup> Dicen que “dibujar” una línea en los perfiles de personas no es adecuado.

17. Al ser cuestionadas, de nuevo sobre que otros asuntos podrían haber sido trascendentales para haber logrado la ratificación del tratado, mencionan tres (3) factores: a) la crisis económica del año 2008, b) la agenda legislativa en Estados Unidos y c) la agenda de cada uno de los congresistas - incluyendo una visión regional.
18. Mariana Ruiz insiste en mencionar el tiempo que tomó la Corte Constitucional de Colombia y cuanto se demoró la ratificación del TLC entre Estados Unidos y Perú.<sup>259</sup>
19. Posteriormente, se preguntó por algunas acciones de diplomacia económica, esta vez de carácter informal. Polina Naronova y Mariana Ruiz destacaron la relación de mutuo beneficio que existe entre el USTR y las corporaciones privadas a la hora de cumplir intereses mutuos. Además, se mencionó que estas corporaciones tienen, en su mayoría, oficinas de relaciones con el gobierno (término utilizado fue “Government Relations Office”) y relaciones con las embajadas de los países en los que operan alrededor del mundo.
20. Sobre los posibles objetivos políticos y económicos de estas corporaciones frente a la firma o ratificación del TLC, las funcionarias prefirieron no comentar y dicen no conocer alguna política de relacionamiento de la embajada o del Departamento de Estado de los Estados Unidos frente a estos actores privados.
21. Frente a la implementación del acuerdo de libre comercio consideran que ha sido exitoso (término utilizado fue “Sucesfull”) y ha tenido un balance positivo. Recuerdan que el principal objetivo de los Estados Unidos era aportar al desarrollo del sector agrícola en Colombia.
22. En cuanto a los retos que aún consideran tiene el TLC, destacan las trabas en las aduanas colombianas, las fallas en desarrollo en áreas como infraestructura (mencionan el puerto de Buenaventura-Valle del Cauca), el largo tiempo y el costo derivado que tienen los exportadores norteamericanos para mover la mercancía en Colombia.

---

<sup>258</sup> **Nancy Pelosi.** Actual Presidenta de la Cámara de Representantes del Senado de los Estados Unidos (3 de Enero del 2019 - Actualidad). Dicho cargo fue ocupado por ella también durante los años (2007-2011) – Periodo posterior a la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Además, temporalmente se ubica en paralelo con dos años del segundo periodo presidencial del ex mandatario estadounidense George W. Bush (2007-2009) y dos años del primero periodo presidencial de Barack Obama (2009-2011) (Pelosi, s.f.)

<sup>259</sup> **TLC entre Estados Unidos y Perú** fue ratificado por el Congreso de Estados Unidos entre noviembre y diciembre del 2007. Entro en vigencia el 1 de febrero del 2009 (Estados Unidos de América, 2009).

23. Se les vuelve a preguntar por sus actividades puntuales como oficina económica de la embajada por lo que explican que realizan rondas de inversión con empresarios colombianos y americanos.
24. En cuanto a estas actividades, cuestionaron un poco el marco legal para este tipo de oficinas puesto que la coordinación con la Cancillería de Colombia es un poco lenta.
25. Consideran que el Departamento de Comercio de Estados Unidos ha buscado que Colombia siga mejorando y reformando las regulaciones existentes en los ámbitos legales y financieros para que sigan llegando focos de inversión desde Estados Unidos.<sup>260</sup> <sup>261</sup> Resaltan que ese cambio debe hacerse con cuidado para no mandar un mensaje de alerta o incertidumbre a los inversionistas.
26. Sobre las negociaciones como tal, resaltan que lo que sucedió en la negociación de NAFTA<sup>262</sup> no es predecible o comparable con cualquier otra negociación, incluyendo la de Colombia. Exponen que hacerlo es dejar por fuera la “factibilidad” de cada uno de los procesos.

---

<sup>260</sup> De acuerdo a datos del Banco Mundial, la Inversión extranjera directa (IED) como porcentaje del PIB en Colombia durante los años 2006-2012 fue de 3.86%. En los años posteriores a la firma (22 noviembre del 2006) y anterior a la ratificación (12 de octubre del 2011) fue de 3.82%. (Banco Mundial, s.f.).

<sup>261</sup> Posterior a la vigencia del acuerdo (15 de mayo del 2012-actualidad), el promedio del % de IED ha sido de 4.192% (Banco Mundial, s.f.). Según la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) los Estados Unidos de América es el país que más invierte en Colombia (UNCTAD, 2019); (...) “*The United States are the largest investor in the country while the European Union is the largest FDI provider geographically*”(…) (Banco Santander, s.f.)

<sup>262</sup> **North American Free Trade Agreement.** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá. Tratado firmado entre las partes el 17 de diciembre de 1992. (Organización de Estados Americanos, s.f) Disponible en línea en [https://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North\\_American\\_Free\\_Trade\\_Agreement-NAFTA.pdf](https://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North_American_Free_Trade_Agreement-NAFTA.pdf) 26/08/19 10:09 p. m.



**Preguntas originalmente formuladas para la entrevista llevada a cabo el 5 de agosto de 2019**  
**Interview questions<sup>1</sup> for the United States Embassy Representatives in Bogotá-Colombia.**  
**Undergraduate thesis - César Sánchez Rico**

**Main topics to be addressed;** Free Trade Agreement Negotiations and economic diplomacy performed by the United States.

1. Do you think there is a term such as “Economic Diplomacy”? If so, what do you think economic diplomacy means? Is it something all countries do?
2. How do you think economic diplomacy affected the Free Trade Agreement (FTA) negotiation – and agreement with Colombia?
3. How are political, diplomatic and economic strategies designed in the United States?
4. How does the United States decided to start the negotiation process with Colombia back in 2003?
5. Is there a specific way on how the US manages its commercial relationships?
6. The government entity in charge answers to the Congress, the President, the State Department?
7. What about the particular interests of the senators and their State policy?
8. How does that affect the approval of the FTA and the conflict it can generate with the United States foreign policy goals abroad?
9. What were the key movements that Colombia “made” or perform in order to get the US attention to negotiate, sign and then,6 years later, ratify the FTA?
10. Circumstances that surrounded the negotiation, its beginning, development and end.
11. Is there a protocol that negotiators follow? Or how is their preparation?
12. What about the informal perspective of the negotiation? How to build trust but at the same time manage to fulfil your own foreign policy interests/objectives?
13. What about an informal meeting, a conversation in a hallway, a coffee in the morning? how is that important or significant on reaching a deal?
14. Are they any key diplomatic moments or events that happened during the FTA negotiation that made the US position to change?

15. Is a Free Trade Agreement a political instrument? How are negotiations and approval impacted by political campaigns and at that time the BUSH/Obama administrations?
16. I believe, and I think you too that in international politics, allies are fundamental Did any situations regarding a third-party ally that made the US change its mind or perspective about the FTA with Colombia?
17. Colombian negotiators told me they went to the US congress several times in order to change senator's perspective? Do you think that was a key movement from Colombia? To any extent, did it really help?
18. What about the private sector? Are they involved in this process? or their lobby is just in Congress?
19. Have you seen the implementation of the FTA? What do you think about it? Do you think the US will like to change something now?
20. **Other negotiations:** What was the impact of any other open negotiations that the US had in progress or had closed with LATAM countries like Perú.

### **Entrevistadas**

Naronova, P., & Ruiz, M. (5 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

### **Bibliografía**

Naronova, P., & Ruiz, M. (5 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Barack Obama: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/barack-obama/>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de George W. Bush: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/george-w-bush/>

OAS. (2 de Agosto de 2018). *Organization of American States*. Recuperado el 10 de Mayo de 2019, de AuColombia - Estados Unidos: [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_USA/COL\\_USA\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/COL_USA_s.ASP)

- USTR. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Mission of the USTR: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>
- Estados Unidos de América. (1962). *Fraser.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Trade Expansion Act of 1962: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/congressional/trade-expansion-act-1962.pdf>
- Pelosi, N. (s.f.). *Nancy Pelosi Congresswomen*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Full Biography: <https://pelosi.house.gov/biography-0>
- Banco Mundial. (s.f.). *Banco Mundial*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Foreign direct investment, net inflows (% of GDP): <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2012&locations=CO&start=2006>
- UNCTAD. (2019). *United Nations Conference on Trade and Development*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de World Investment Report 2019: [https://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2019/wir19\\_fs\\_co\\_en.pdf](https://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2019/wir19_fs_co_en.pdf)
- Banco Santander. (s.f.). *Trade Portal - Banco Santander*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de COLOMBIA: FOREIGN INVESTMENT: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/colombia/investing>
- Organización de Estados Americanos. (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de North American Free Trade Agreement (NAFTA): <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Agosto 9 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	1 hora, 16 minutos y 20 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	Eduardo Muñoz Gómez <sup>263</sup>

### Entrevista 7- Presencial.<sup>264</sup>

**César Sánchez Rico:** Doctor Muñoz buenas noches, muchas gracias por permitirme estar aquí.

Mi nombre es César Sánchez Rico y estoy haciendo mi tesis de pregrado en el tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos.

Estoy investigando las acciones de diplomacia económica y comercial que hizo Colombia para lograr la firma,<sup>265</sup> y luego la ratificación<sup>266</sup> del tratado y llegué hasta usted porque hace un par de meses conversé con algunos miembros del equipo (negociador). Hablé con Gabriel Duque,<sup>267</sup> hablé con Hernando José (Gómez)<sup>268</sup> y estoy buscando hablar con un negociador que se llama Javier

---

<sup>263</sup> **Eduardo Muñoz Gómez.** Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Ex embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ex negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos (Mesa de Asuntos Ambientales) y director del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, proyecto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ex negociador del TLC entre Colombia y Canadá. Actualmente es Docente Universitario, Director del MBA del Prime Business School de la Universidad Sergio Arboleda (Bogotá) y es Consultor en Comercio Exterior y estrategias de Internacionalización **Correo Electrónico:** [eduardo.munoz@usa.edu.co](mailto:eduardo.munoz@usa.edu.co)

<sup>264</sup> **Anexo 18**

<sup>265</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>266</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>267</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Ex Embajador de Colombia en Japón y en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Viceministro de Comercio Exterior Anexo 13

<sup>268</sup> **Hernando José Gómez.** Economista Cum Laude de la Universidad de los Andes, Máster en Filosofía con especialización en Moneda, Banca, y Economía Internacional y Ph.D. en Economía de la Universidad de Yale (Estados Unidos). Co-director del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003). Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012) Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales

Gamboa.<sup>269</sup> En su momento Gabriel (Duque) me comentó que usted estaba encargado de los temas de cooperación. ¿Estoy en lo correcto?

**Eduardo Muñoz Gómez:** No exactamente. Dadas mis funciones en el Ministerio de Comercio<sup>270</sup> (fui director primero, y luego viceministro), manejamos las relaciones comerciales con Estados Unidos. Tuve mucha participación en todas las gestiones como usted sabe, especialmente en la parte ambiental.

**CSR:** Yo tengo un par de preguntas listas, pero si usted quiere, podemos hacer esto (la entrevista) más como una conversación, un poco menos estructurada.

Mi primera inquietud tiene entonces que ver con eso, usted ¿Qué funciones desempeñaba en el Ministerio? y ¿Quién se le acercó entonces para decirle; “queremos que usted se parte del equipo” ? ¿Fue el ex presidente (Álvaro) Uribe<sup>271</sup> o fue Hernando José (Gómez)?

**EMG:** Cuando se comenzó a hablar de la negociación del TLC, cuando fue un hecho que se iba a negociar, yo era Director de Relaciones Comerciales en el Ministerio (esa era una de las áreas del Viceministerio de Comercio Exterior). Como tal, yo tenía mi cargo las relaciones comerciales con Estados Unidos, con Europa, etc.<sup>272</sup>

En ese momento, cuando se empieza a conformar el equipo negociador, la viceministra de la época es quien me invita a formar parte de ese equipo. Era Claudia Uribe.<sup>273</sup>

Ella conforma el equipo negociador, primero, con base en la experiencia, pero segundo, sobre la afinidad temática. Entonces, a mí me invitan a ser coordinador de la mesa de comercio y medio ambiente, no porque fuera un experto, pero si porque tenía mucha afición e interés en ese tema.

---

del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad) **Correo Electrónico:** [hdojgomez@hotmail.com](mailto:hdojgomez@hotmail.com) Anexo 17

<sup>269</sup> **Javier Gamboa.** Negociador Internacional perteneciente al equipo negociador de Colombia.

<sup>270</sup> **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia.** Sitio web: <http://www.mincit.gov.co/> 26/8/19 19:49

<sup>271</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>272</sup> **El Organigrama del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia** está disponible en línea: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/organizacion/organigrama> 8/28/19 9:29 PM

<sup>273</sup> **Claudia Uribe.** Viceministra de Comercio Exterior (Colombia) entre 2001 y 2004.

Después en mi carrera fui presidente del Comité de Comercio y Medio Ambiente de la Organización Mundial de Comercio (OMC)<sup>274</sup> y (actualmente) dicto la cátedra de comercio y medio ambiente aquí la Universidad (Sergio Arboleda).<sup>275</sup>

Es un tema que siempre me ha gustado y por el cual veo, más que discrepancias o más que posturas contradictorias, el hecho que puede haber una coexistencia pacífica o de mutuo apoyo si se logra entender bien los objetivos ambientales y por otro lado los objetivos comerciales que llevan desarrollo social y económico de los países.

En ese momento, se conformó el equipo negociador con coordinadores de mesa, todos del Ministerio de Comercio, pero tengo entendido que el aporte técnico lo harían las distintas entidades responsables de los temas en el Estado colombiano. Así fue y arrancó (la negociación).<sup>276</sup>

**CSR:** Yo tuve la oportunidad de hablar con uno de los directores de una esas oficinas de asesoramiento técnico que hoy en día están vigilando y supervisando los acuerdos, su cumplimiento (del acuerdo).<sup>277</sup>

En este caso, parte de mi investigación se trata sobre indagar sobre el trasfondo de la diplomacia comercial. ¿Qué pasaba en la mesa? o, ¿Qué se acuerda usted que pudo haber sucedido, que haya sido para usted trascendental como para cambiar la negociación?

---

<sup>274</sup> **Organización Mundial del Comercio (OMC)** (...) “*Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros*” (...) (OMC, s.f.) Sitio web: <https://www.wto.org/indexsp.htm> 2/09/19 2:19 p. m.

<sup>275</sup> **Universidad Sergio Arboleda.** Sitio web: <https://www.usergioarboleda.edu.co/>

<sup>276</sup> Anuncio oficial del inicio de las negociaciones entre Colombia y los Estados Unidos de América a comenzar en mayo del 2004. Dicha declaración oficial menciona las reuniones previas entre Zoellick y Uribe anteriormente mencionadas; (...) “*Following meetings between President Bush and Colombian President Alvaro Uribe, the United States and Colombia announced today that free trade negotiations between the two countries, and possibly other Andean countries, will begin May 18-19*” (...) (Office of the United States Trade Representative, 2003)

<sup>277</sup> **Entrevista con José Alejandro Quintero** (2019). Quintero menciona la función que tiene la oficina de seguimiento del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a los acuerdos comerciales. (Quintero, 2019)

En algún momento, Hernando José (Gómez) me comentaba que los peruanos, cuando los dividieron de la mesa (de negociación) tuvieron que apresurar el cierre de las negociaciones por la salida del ex presidente Toledo.<sup>278</sup> ¿Usted se acuerda de alguna cosa puntal?

**EMG:** Bueno, pero sobre Perú, déjeme hacer una referencia a eso, porque es algo muy particular. Los peruanos deciden (separarse), no es que Estados Unidos que haya dicho; “ahora sepárense”.

**CSR:** ¿No es una decisión de los Estados Unidos?

**EMG:** No. Fue decisión de ellos (los peruanos). Lo que pasa es que Perú estaba en ese momento políticamente presto a cerrar, deseoso a cerrar. Y Colombia tenía un problema de tipo político, de concertación interna que no habían resuelto (y ahora hablaremos de es un poco).<sup>279 280 xxi</sup>

Por lo tanto, Perú dice; “yo si estoy listo para cerrar (la negociación)”. Y Estados Unidos le dice; “bueno listo, adelante, cerremos de manera bilateral. Colombia cerrará cuando esté listo para cerrar y cuando se cumplan las condiciones que nosotros esperamos”

**CSR:** Entonces, ¿usted cree que el asunto fue más de Colombia por no tener la capacidad de tener esa concertación interna?

**EMG:** No... a ver: sí y no. En ese momento, el punto fuerte (por parte de Perú), viene desde la misma urgencia por cerrar (la negociación) Además, Colombia no estaba lista. Fue una combinación de las dos cosas. Si a Colombia le hubieran dicho; “vengan y cerremos”, Colombia no hubiera podido decir “listo”. Creo que a eso se refería Hernando José.

**CSR:** ¿Usted cómo se enteró de esta situación? ¿Alguien le contó en la mesa?

**EMG:** El equipo negociador era algo muy unido, integrado. Todos hablamos con todos. Había reuniones semanales, dos veces a la semana, de todo el equipo negociador de gobierno. Ahí se

---

<sup>278</sup> **Alejandro Toledo Manrique.** Ex presidente de la República de Perú (2001-2006).

<sup>279</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente de ejercer influencia en el mercado o ante entes de control o el Estado.

<sup>280</sup> La opinión de los gremios empresariales en Colombia era diversa. La prensa en su momento reportaba diferentes perspectivas con respecto al TLC; (...) “*Optimismo y preocupación en gremios del país por TLC; Asopartes, Inexmoda, Andigraf y Asocolflores muestran su optimismo por la aprobación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pero la Sociedad de Agricultores de Colombia, la Cámara de Industriales del Arroz y Fenavi reciben la noticia con preocupación por el futuro de sus sectores*” (...) (Revista Dinero, 2011)

comentaban cosas tanto estratégicas, cosas “macro”, como las cosas específicas de cada grupo. Por el propio equipo negociador nos enteramos de lo que está pasando.

Por otra parte, cuando usted mira como fue el cierre, el de Perú, el señor PPK (Pedro Pablo Kuczynski), él era el primer ministro en ese momento. Allá en Perú tienen esa figura. <sup>281</sup>

Él era primer ministro y (PPK) se va solo a Washington (Estados Unidos), lo cual, personalmente, considero un error. Uno debe trabajar e ir con un equipo. Él se va prácticamente sólo y se reúne con el USTR<sup>282</sup> <sup>xxii</sup> dos o tres días para (negociar) unos temas muy importantes que había para cerrar. Al final los logra cerrar negociando sólo con el USTR.

Eso es muy “Sui Generis”<sup>283</sup> y lo que denota es;

1. El afán del gobierno peruano por cerrar.
2. El papel preponderante que jugaban figuras como PPK que es algo completamente atípico en la organización de un gobierno que está negociando un acuerdo de esta magnitud.

**CSR:** Me genera curiosidad dos cosas. La primera es que, ¿Los peruanos antes, durante o después de eso les informaron? (Sobre la salida de PPK hacia Washington)

**EMG:** Ellos informaron cuando la decisión ya estaba tomada.

**CSR:** ¿O sea cuando ya iba para allá?

**EMG:** Cuando ya iba a salir para allá nos dijeron; “nosotros necesitamos cerrar y lo vamos cerrar. Vemos que ustedes (Colombia) no están listos”

**CSR:** Complicado porque ellos dejaron a Colombia, yo diría “desprotegida”

**EMG:** No desprotegida, pero habíamos negociando en equipo. Había temas que estaban siendo tratados de manera concertada, bajo el entendimiento que teníamos ciertos temas como el acceso a mercados particularmente, que eran temas que se manejaban de forma bilateral, porque nuestra

---

<sup>281</sup> **Pedro Pablo Kuczynski.** Presidente de la República de Perú (2016 –2018)

<sup>282</sup> **USTR.** Office of the United States Trade Representative – Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos de América.. El USTR es la agencia responsable por el desarrollo, diseño y recomendación de la política comercial de ese país. Recomienda cierto tipo de acciones y decisiones a ser tenidas en cuenta por el presidente de los Estados Unidos de América. (USTR, s.f.). Sitio web: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> 27/8/19 19:56

<sup>283</sup> Referencia a algo “único” en su clase o particular.



sensibilidad relativa, las de Perú y las de Colombia, eran muy diferentes. Lo que le dolía a Colombia, no le dolía a Perú y viceversa.

El resto de la negociación se venía manejando en bloque. Es que recuerde como comenzamos; originalmente comenzamos cuatro (países) andinos.

**CSR:** Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia.

**EMG:** Después, Ecuador tuvo un cambio gobierno y se retira de la negociación,<sup>284</sup> Bolivia deja de asistir como observador<sup>285</sup> y nos quedamos Colombia y Perú. Pero originalmente, la concertación era entre los tres (Colombia, Ecuador y Perú).

**CSR:** Este tema de los peruanos, en ese momento me comentaban que el ministro Ferrero<sup>286</sup> (de Perú), estuvo en la mesa (de negociación) y en pocas palabras dijo; “Entregue lo que toque entregar que me voy”. En ese momento Hernando José (Gómez) me contó que a él le tocó hablar con los negociadores de propiedad intelectual, si no estoy mal, y decirles ; “Hey, si ustedes entregan todo, la historia los va a juzgar y además de todo, imagínense lo que me pasará a mi (a Colombia). Si a ustedes les aceptan 10 años, mi me van a dar 8 años (de plazo de desgravación)” ¿A usted le pasó algo similar?

**EMG:** No porque la mesa que yo coordinaba, de comercio y medio ambiente, pues digamos que tenía temas menos complicados que quedaron para el final de la negociación.

Eran temas muy puntuales que, cuando ya no pudimos cerrarlos a nivel de coordinadores, entonces las elevamos a la mesa de jefes de negociación. A las (mesas) de Hernando José y ellos. Nunca estuvimos nosotros negociando cuando Perú estuvo listo para irse solo. Nuestra negociación se

---

<sup>284</sup> **Ecuador** fue participante de las negociaciones hasta el mes de mayo del 2006 cuando debido a ciertas controversias de inversión con la petrolera estadounidense Oxy Petroleum y ciertas protestas sociales en contra del acuerdo por parte de comunidades indígenas y opositores del expresidente de ese país Alfredo Palacio. (Arroyo, 2006) (Diario El Comercio - Ecuador, 2011)

<sup>285</sup> Visita realizada con el expresidente de Colombia Álvaro Uribe en Marzo del 2006 y reportada por la prensa nacional; “Tenso Diálogo con Bolivia por el TLC” (...) *“El presidente de Colombia, Álvaro Uribe decidió mantener hasta diciembre de 2006 el mercado para la soya boliviana y la posibilidad de extenderlo hasta fines de la década, al tiempo que confirmó que su administración no variará los términos del TLC que acordó con Estados Unidos”* (...) (Periódico El Tiempo, 2006).

<sup>286</sup> **Alfredo Ferrero.** Fue el “Jefe de la comisión multisectorial del TLC con los Estados Unidos de América” - equivalente a la figura de “Jefe del Equipo Negociador” por parte de Perú. (Rosales, 2018).

llevó siempre en forma tri - partita. Estuvimos en la mesa hasta el momento en que decidieron cerrarla y los dos o tres ítems que quedaban, subirlos a la mesa los jefes.

**CSR:** En la mesa que usted coordinaba; ¿había especulación?, creo que fue Gabriel Duque quien me contó que había mucha especulación por parte de los actores privados.

**EMG:** No sólo sobre los actores privados, si no que hubo mucha desinformación, y yo creo que mala fe, por parte de los opositores de la negociación, del acuerdo y del gobierno.

**CSR:** ¿Qué hizo en ese momento el gobierno, digamos, para blindar la negociación de esas opiniones y evitar... o propositivamente, lograr que se siguiera el curso la negociación?

**EMG:** Se hizo... (pausa)

Se “montó” (organizó) un esquema de concertación e información muy robusto. Era muy desgastante para que equipo negociador, pero al mismo tiempo nos sirvió para que la gente que tomaba las decisiones, tanto en el sector privado, como en el (sector) público se enterara de lo que estaba pasando en la negociación.

**CSR:** ¿Se refiere al “Cuarto de al Lado” ?<sup>287</sup>

**EMG:** Me refiero al “Cuarto de al Lado, exactamente.

Nosotros, después de cada ronda de negociación, hacíamos una reunión, (que eran) masivas, donde asistía prácticamente todo aquel que quisiera asistir. Participaban desde ONG's <sup>288</sup> de todo tipo, sociedad civil, toda clase de asociaciones, el Congreso (de Colombia) a través de asesores de los congresistas... mucha gente.

---

<sup>287</sup> El “Cuarto de al Lado” fue un espacio que (...) “se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector publico se lograra construir la posición negociadora del país” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>288</sup> ONG. Organizaciones No Gubernamentales.

Y teníamos, ojo, esta fue una jugada muy inteligente del ministro Botero,<sup>289</sup> que suscribió un acuerdo con el Procurador de la época<sup>290</sup> para que la Procuraduría<sup>291</sup> le hiciera un acompañamiento la negociación. Entonces, en mesas como la mía, había una delegada de la Procuraduría constantemente ahí sentada. No participaba, pero estaba todo el tiempo registrando y escuchando (lo que sucedía).

Así que, esa era la manera para “blindar” (proteger) de alguna manera, (la negociación) de esas desinformaciones. “Blindar” la credibilidad del acuerdo, incorporando mucha gente, muchos estamentos.

**CSR:** Pero eso es mucho más para alcance interno (o nacional). Por ejemplo, ¿(se buscaba) evitar que algún congresista de la oposición, fuera y dijera “es que están regalando el agua “o “es que están vendiendo los páramos”?

**EMG:** O que la Amazonía “la están regalando”. Algo de ese estilo.

**CSR:** Pero en el caso de blindarlo externamente, ¿No era necesario?

**EMG:** Es que este tipo de temas no eran para “consumo” externo. Era para “consumo” interno.<sup>292</sup> Eran para generar oposición del acuerdo (en Colombia). Tenga en cuenta que esa ha sido la negociación más discutida, analizada, criticada, ventilada a nivel público y político de la historia del país.

Entonces, estas personas, los opositores de la negociación, y del gobierno ¿Qué estaban tratando de hacer? Generar por todos los lados, focos de oposición, oposición “visceral” a la negociación.

**CSR:** ¿Se acuerda de alguno (opositor) puntual?, ¿Por lo menos a (hacia) usted o a (hacia) su mesa?

---

<sup>289</sup> Durante la negociación para la firma y la posterior ratificación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, los ministros a cargo de la cartera de Comercio, Industria y Turismo fueron; **Jorge Humberto Botero** (2002-2007), **Luis Guillermo Plata** (2007-2010) y **Sergio Diazgranados** (2010-2013)

<sup>290</sup> **Edgardo Maya Villazón**. Procurador General de la Nación de Colombia.(2001-2009). Procuraduría General de la Nación (Colombia) Sitio web: <https://www.procuraduria.gov.co/> 12/8/19 10:11.

<sup>291</sup> Posteriormente en el año 2006 se publica el libro titulado; “Informe final de la procuraduría sobre las negociaciones del TLC con Estados Unidos” donse se establece el seguimiento institucional y constitucional a las negociaciones. (Procuraduría General de la Nación, 2006)

<sup>292</sup> Se hace referencia a “consumo” como que tiene interés o alcance en el ámbito nacional colombiano.

**EMG:** Había unos muchachos de una ONG que se llamaba RECALCA.<sup>293</sup> Eran los que permanentemente estaban participando en las mesas y se la pasaban soltando “infundios” de esa naturaleza en las reuniones. Por lo menos, sabíamos quiénes eran y teníamos la oportunidad de controvertirlos directamente en esas reuniones.

**CSR:** Estamos hablando entonces de que, en una reunión de 100 personas, ¿Se paraba el representante de esta organización “RECALCA” a decir que ustedes estaban vendiendo los páramos y el agua?

**EMG:** Algo así (risas). Él decía algo como; “Cómo así que ustedes están en esta negociación insistiendo en entregar los recursos de la Amazonia”. Cosas de ese estilo.

**CSR:** Por lo que me he leído del acuerdo, en ningún momento se habla de ceder el control territorial de nada.

**EMG:** No. Si usted lee el capítulo ambiental,<sup>294</sup> se da cuenta que cada parte es absolutamente soberana, particularmente, en el diseño de sus políticas ambientales y, sobre todo, en el tema de los recursos naturales.

**CSR:** Dentro de su equipo, que era prácticamente “propio”, esos funcionarios están conformados por...

**EMG:** Todos eran funcionarios, pero no solo del Ministerio (de Industria y Comercio). Yo tenía un funcionario del Ministerio que era como mi asesor directo y mi acompañante y que me daba apoyo de todo tipo, pero luego había personas de las entidades temáticas responsables como el Ministerio de Ambiente,<sup>295</sup> Instituto Von Humboldt,<sup>296</sup> estaba la Cancillería (porque la Cancillería

---

<sup>293</sup> **Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio** (Recalca) (Periódico El Tiempo, 2003)

<sup>294</sup> **Capítulo 18** del TLC entre Colombia y Estados Unidos titulado; “Medio Ambiente” (República de Colombia - Estados Unidos de América, 2012)

<sup>295</sup> **Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de la República de Colombia.** Sitio web: <http://www.minambiente.gov.co/> 1/09/19 3:09 p. m.

<sup>296</sup> **Instituto Von Humboldt.** (...) “El Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt es una corporación civil sin ánimo de lucro vinculada al Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS). el Instituto se encarga de realizar, en el territorio continental de la Nación, la investigación científica sobre biodiversidad, incluyendo los recursos hidrobiológicos y genéticos. Así mismo, coordina el Sistema Nacional de Información sobre Biodiversidad (SIB Colombia) y la conformación del inventario nacional de la biodiversidad” (...) (Instituto Von Humboldt, s.f.)

porque es ella quien negocia los acuerdos medio ambientales del país)<sup>297 298</sup>, estaba Planeación Nacional<sup>299</sup> que tienen un área responsable los temas medioambientales, estaba Ecopetrol<sup>300</sup> por la incidencia que los temas ambientales tienen para su actividad, el Ministerio del Interior<sup>301</sup> por aquello de los derechos de las comunidades afro e indígenas (que no se fueran eventualmente a vulnerar o que pudieran entrar en conflicto con ellos. Eran mesas completamente multi institucionales para justamente cuidar los intereses de todos.

**CSR:** Ellos, su equipo, ¿buscaban información antes de pasársela a usted con los representantes del USTR o con alguien más?

**EMG:** No. La vocería era única y la llevamos los funcionarios del Ministerio de Comercio. Solamente había una excepción, de una mesa que, si mal no recuerdo, era la de servicios financieros cuya vocería la llevaba el viceministro de Hacienda de esa época; Juan Ricardo Ortega, pero era la única excepción simplemente porque en el Ministerio no había una persona que tuviera el conocimiento o la competencia para coordinar esa mesa.

**CSR:** Me habían dicho que él tenía la vocería entre Ministerio de Hacienda, Banco de la República, para unos temas particulares.<sup>302</sup>

**EMG:** Así es. De resto, resto todas las mesas las coordinaba el Ministerio de Comercio y la vocería la llevábamos los funcionarios del Ministerio de Comercio. Entonces, yo actuaba como jefe de esa mesa y los demás los funcionarios que participaban en esa mesa, me respondían a mí.

---

<sup>297</sup> **Ministerio de Relaciones Exteriores - Cancillería de Colombia.** Sitio web: <https://www.cancilleria.gov.co/> 27/8/19 10:49

<sup>298</sup> Frente a lo mencionado por Muñoz, se destaca entonces el artículo 7 del Decreto 1295 del año 2000 que establece que es responsabilidad de la Cancillería; (...) “*Articular las acciones de las diversas entidades del Estado en lo que concierne a las relaciones internacionales del país, en especial las de índole política, económica, comercial, social y ambiental sobre las bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional*” (...) (República de Colombia, 2000)

<sup>299</sup> **Departamento Nacional de Planeación (DNP).** Las funciones del DNP están establecidas en el Decreto 1832 de 2012. Sitio web: <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Paginas/default.aspx>

<sup>300</sup> **Ecopetrol.** Empresa petrolera cuyo máximo accionista es el Gobierno de Colombia. Sitio web: <https://www.ecopetrol.com.co/wps/portal/es>

<sup>301</sup> **Ministerio del Interior.** Entidad del gobierno de Colombia encargada de la coordinación de las políticas públicas para el fortalecimiento de la democracia, la convivencia y la participación ciudadana, entre otros. <https://www.mininterior.gov.co/>

<sup>302</sup> Tema también abordado por Duque Mildenberg (2019)

**CSR:** Durante este tiempo alguna vez ¿hubo algún contacto con un representante de una ONG, americana, un congresista, que estuviera preocupado por el tema medioambiental?

**EMG:** Pero no directamente a mí. Puede que formalmente se haya hecho a través de la embajada (de Colombia) en Washington o de la embajada (de Estados Unidos) aquí (en Bogotá) pero todos se canalizaba de forma muy institucional. No era adhoc que me llegaran a mí, cosas, o al jefe de otra mesa cosas. Todo se trabajaba gobierno a gobierno.

Eso hacía (la negociación) mucho más fácil. Permanentemente están bombardeando con diferentes tipos de preocupaciones, consultando sobre cosas que pasaban, pero el gobierno como tal, tenía la posibilidad de responder de manera institucional y no en forma suelta y/o aislada.

**CSR:** Alguna vez, seguramente hubo la necesidad de contestar, o mover algún tipo de canal (de comunicación) por “atrás”<sup>303</sup> Yo creo, por ejemplo, que Luis Alberto Moreno<sup>304</sup> que estaba de embajador (de Colombia) en Washington;

**EMG:** Él primero y luego Carolina Barco.<sup>305</sup>

**CSR:** Exacto. Ellos dos, en su momento, podrían servir de puente para atacar distintas problemáticas puntuales.<sup>306</sup> ¿Usted nunca tuvo que acudir a ellos a decirles que necesitaba ayuda con algo?

**EMG:** No, yo como jefe de mesa no. Pero, sé que Hernando José (Gómez) como jefe de la negociación, con frecuencia hablaba con los embajadores y el ministro, que estaba muy pendiente la negociación, que era la cabeza oficial de ella, Jorge Humberto Botero,<sup>307</sup> y después Luis

---

<sup>303</sup> **Backchannel.** Referencia a contactos no adscritos directamente a la negociación del TLC pero que tienen relación directa, indirecta o personal con los stakeholders involucrados en la negociación. (Gómez, 2019)

<sup>304</sup> **Luis Alberto Moreno.** Administrador de Empresas y Economista de la Universidad Florida Atlantic University y un MBA de Thunderbird School of Global Management, entre otros. Fue presidente del Instituto de Fomento Industrial de Colombia (1991-1992), Ministro de Desarrollo Económico de Colombia (1992-1994) y Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (1998-2005). Desde el año 2005 hasta hoy es presidente del Banco Interamericano de Desarrollo – BID.

<sup>305</sup> **Carolina Barco.** Embajadora de Colombia en Estados Unidos (2006-2009). Actual embajadora de Colombia ante el Reino de España y Andorra. Además, fue Ministra de Relaciones Exteriores (2002 – 2006), Coordinadora de la Plataforma de Ciudades Emergentes y Sostenibles del Banco Interamericano de Desarrollo (2010) Directora Distrital de Planeación (1998 – 2001), entre otros. (Cancillería de Colombia, 2019)

<sup>306</sup> (Gómez, 2019) (Duque Mildenberg, 2019)

<sup>307</sup> **Jorge Humberto Botero.** Anexo 23). – Ver nota al pie de página número 26 del presente documento.

Guillermo Plata, ya la fase de aprobación e implementación, hablaban todo el tiempo con los embajadores. Todo era muy personal, eran canales oficiales. Cuando se diseñaron estrategias para hablar directamente con congresistas, todo fue concertado con el gobierno nacional desde presidencia para abajo, con Cancillería y los embajadores en Washington.

**CSR:** ¿Le tocó (participar) alguna vez? ¿Qué tal?

**EMG:** Si claro. Mire, Luis Guillermo Plata montó una estrategia para hacer una especie de... (pausa)

Allá (en Estados Unidos) la llamaron “La toma del capitolio”<sup>308</sup> por parte de grupos colombianos interesados en la negociación. Se hizo algo muy interesante y es que se organizaron varios grupos donde habían ONG’s, indígenas, comunidades afro que estuvieran a favor de la negociación... grupos de pequeños empresarios, un par de académicos, un par de congresistas amigos de la negociación. Íbamos también funcionarios del Ministerio ( de Comercio, Industria y Turismo).

Lo que se hizo fue; dividirnos en grupos, como de a seis personas cada uno y se organizaron una serie de citas en la Cámara (de Representantes)<sup>309</sup> y en el Senado (de los Estados Unidos) y fuimos a visitar las oficinas de los congresistas a hablar de la importancia la negociación desde distintas aristas y su conveniencia para Colombia y para Estados Unidos.

**CSR:** ¿Qué tan fluida era la conversación?

**EMG:** Muy bien, muy cordial. Sin embargo, eran bastante ignorantes con respecto a Colombia.

Ellos, más que ir a atacar algo en concreto de la negociación, lo que querían era escuchar, ilustrarse sobre qué es Colombia y por qué vienen aquí seis personas de distintos estamentos de la sociedad colombiana a hablarme a mí, miembro de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos. Ellos están organizados, en cierta medida, como acá. Cada congresista tiene un equipo de apoyo

---

<sup>308</sup> **“Toma del Capitolio”**. Aunque no se encontró alguna referencia puntual al término “toma del capitolio”, la prensa colombiana si reportó en el año 2007 la intención del expresidente Álvaro Uribe para promover la ratificación del TLC con Estados Unidos; “Uribe propone cruzada para lograr aprobación del TLC” - (...)“(Uribe) Señaló que, bajo esta perspectiva, se necesita una gran cruzada para convencer al Congreso estadounidense de que apruebe el tratado”(…) (Revista Dinero, 2007)

<sup>309</sup> **Cámara de Representantes (House of Representatives) del Congreso de los Estados Unidos de América.** Sitio web: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/the-legislative-branch/> 1/09/19 1:05 p. m.

legislativo y siempre tienen una persona responsable de temas internacionales. Entonces, esos asesores siempre estaban ahí y de seguro le habían dado una preparación.

Además de eso, nosotros elaboramos un documento llamado “Leave Behind”; un documento de una página o dos con “Bullet Points” de porque era importante la negociación no sólo para Colombia sino para Estados Unidos.

**CSR:** Pasaron casi seis años hasta que el ejecutivo estadounidense mandó otra vez el TLC al Congreso<sup>310</sup> y se diera esa votación a favor. ¿Usted cree que esas visitas de las que usted me cuenta, fueron fundamentales para cambiar y lograr ese voto?

**EMG:** Yo no sé si fueron fundamentales para cambiar el voto. Lo que sí sé es que ayudaron a sensibilizar a los congresistas en varios aspectos. Primero, en que había una negociación con Colombia y segundo, acerca de que en esa negociación no había nada desfavorable para ellos sino, por el contrario, muchas posibilidades de beneficio y que esto iba a tener un impacto positivo para Colombia que es un país aliado, un país amigo, en una región donde tradicionalmente, Estados Unidos ha tenido muchos intereses.

Desde ese punto de vista, sí, creo que fue muy importante y provechoso.

**CSR:** Usted me estaba comentando sobre el estamento aquí interno, turbulento, durante la negociación (en Colombia). ¿A qué se refiere?

**EMG:** Había varios temas sensibles en Colombia, que sabíamos desde el comienzo, particularmente en el ámbito agrícola. Eran los cuartos traseros de pollo, la entrada (importación) del arroz. Eran como unos cuatro o cinco temas cruciales. ¿Y qué pasó?

El expresidente Uribe, que es muy sensible políticamente, creo que se veía en una encrucijada. Él quería hacer la negociación con los Estados Unidos, no por una moda, no por tendencia ideológica neoliberal como algunos han querido mostrar, sino porque él, genuinamente, creía que iba ayudar al desarrollo económico y social de Colombia. Que una apertura negociada, programada, organizada nos traería mayor competitividad a las exportaciones y mayor productividad a los sectores productivos colombianos.

---

<sup>310</sup> El expresidente de Estados Unidos, **Barack Obama**, envió para aprobación del Congreso de ese país el TLC con Colombia el día lunes, 3 de octubre del 2011. (Diario El Especador, 2011)



Su parte racional y tecnócrata (de Uribe) iba en esa dirección. Por otro lado, como un muy buen político que es, era muy sensible a las críticas, y especialmente críticas de un sector que es particularmente muy cercano a él; el agrícola. La SAC,<sup>311 xxiii</sup> FEDEGAN.<sup>312 xxiv</sup> Por eso digo que él estaba en una encrucijada. Por estar en esa encrucijada y por querer hacer todo lo posible para salvaguardar esos sectores que se consideraban más sensibles (también los lácteos), se dilató la negociación. Por ese motivo, se decía que Colombia no estaba lista (para cerrar la negociación) cuando Perú sí lo estaba.

**CSR:** Pero se dilató es... él (Uribe) llegó al poder en el año 2002, y aquí vino Robert Zoellick en el año 2003...

**EMG:** El día que hubo el cambio de mando de Pastrana<sup>313</sup> a Uribe, hubo una primera visita.<sup>314</sup> Esa visita se desarrolló en palacio (Casa de Nariño).<sup>315</sup> Yo estaba ahí afuera, pero era una reunión muy reservada, para el presidente y cuatro o cinco ministros.

En esa reunión, Robert Zoellick le dijo al gobierno colombiano; “¿Ustedes quieren negociar (un TLC)? -Estas son las condiciones:” y citó como 10 condiciones. Hasta ese momento no se había tomado la decisión de negociar aún.

¿Cuáles eran las condiciones?... Todos los sectores, todos, deben quedar abiertos al final de la negociación. No me importa que me pidan 15 años, que vayan desgravando gradualmente, no me importa. Pero al final del día, deben quedar todos los sectores” (Pausa) Otra... “en materia de inversiones, salvo las inversiones lógicas, como aquellas relacionadas con seguridad nacional o

---

<sup>311</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia** (SAC). Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m

<sup>312</sup> **Federación Colombiana de Ganaderos** (FEDEGAN). Sitio web: <https://www.fedegan.org.co/> 1/09/19 4:30 p. m.

<sup>313</sup> **Andrés Pastrana Arango**. Presidente de Colombia (1998 – 2002)

<sup>314</sup> La primera visita de **Robert (Bruce) Zoellick** ocurrió la semana del 4 al 8 de agosto del año 2003; (...) “*En la reunión que sostuvo con los empresarios, Zoellick señaló que "esta es una oportunidad y quien tiene que decidir es Colombia"* (...) (Latorre, 2003). Dicha visita incluyó una declaración por parte de los gremios privados y una disposición positiva para buscar/comenzar una eventual negociación. (Latorre, 2003). La expectativa de **Zoellick** se venía construyendo meses antes desde una reunión entre los expresidentes **Álvaro Uribe Vélez** (Colombia) y **George W. Bush** (Estados Unidos) (Reina, 2003) (Revista Dinero, 2003)

<sup>315</sup> **Casa de Nariño**. Lugar donde el presidente de la República de Colombia ejerce sus funciones de manera oficial (Bogotá, Colombia).

eventualmente una cosa como la que tenga el manejo de desechos tóxicos o nucleares, todo lo demás, debe quedar abierto a la inversión extranjera”

En ese momento, Colombia tenía excepciones de inversión en el sector financiero, por ejemplo. Para Estados Unidos, eso era imposible.

Colombia en materia de inversiones no estaba mal, pero tenía algunas restricciones que Estados Unidos ya tenía en la mira. Dentro de los 10 ítems que le cuento, esa era una de las condiciones.

**CSR:** ¿Y esa fue en la reunión en la que Uribe asumió el mando?

**EMG:** Esa fue la reunión en la que Uribe asumió el mando y Pastrana le entregó (el poder).

**CSR:** ¿Usted cree que Pastrana llevaba años o alguna reunión previa trabajando este tema con ellos? Pastrana llevaba muchos años de cooperación en temas de seguridad como el “Plan Colombia.”<sup>316</sup>

**EMG:** Si, es posible. Es que esto llevaba años. Yo tuve el privilegio de trabajar en el tema de comercio internacional desde el año 1988 estando en la embajada de Colombia en Washington. Usted que ha oído hablar del APDA y del APDEA.<sup>317</sup> <sup>318</sup> Usted sabe que desde esa época Colombia... incluso desde que se estaba negociando el NAFTA,<sup>319</sup> Colombia le había pedido Estados Unidos una negociación bilateral.

---

<sup>316</sup> **Plan Colombia.** (...) “Iniciativa que obedecía a los intereses estratégicos entre el gobierno estadounidense de Bill Clinton y el presidente colombiano Andrés Pastrana”(…) Se logró (...) “un evidente acercamiento colombo-estadounidense, manifestado en el apoyo en la lucha contra las drogas e indirectamente en las diversas ayudas en relación con el conflicto interno”(…) (Bermúdez Torres, 2010, págs. 214-215)

<sup>317</sup> Dentro del título 31 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos (Sancionada por el ex presidente de ese país George W. Bush en agosto de 2002) estaba “a Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA” que prorrogaba, en ese momento las preferencias del ATPA (Andean Trade Preference Act – Expedida en su momento por George Bush en diciembre de 1991 para Colombia, Bolivia y posteriormente Perú/Ecuador por Bill Clinton durante 1993) (ProColombia, s.f.)

<sup>318</sup> Tanto el ATPA como posteriormente el ATPDEA buscaban ofrecer mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos. (ProColombia, s.f.)

<sup>319</sup> **North American Free Trade Agreement.** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá. Tratado firmado entre las partes el 17 de diciembre de 1992. (Organización de Estados Americanos, s.f) Disponible en línea en [https://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North\\_American\\_Free\\_Trade\\_Agreement-NAFTA.pdf](https://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North_American_Free_Trade_Agreement-NAFTA.pdf) 26/08/19 10:09 p. m.

**CSR:** La idea, me habían dicho, era negociar el G3 <sup>320</sup> con Venezuela y con México...

**EMG:** El primer acercamiento fue (para) una negociación directa. Colombia “dijo”; “Negociemos directamente o déjennos entrar al NAFTA”. Canadá y México dijeron “olvídense”. Estados Unidos pues tampoco quería porque era, “otra liga”. Eran otros intereses entonces dijeron; “no, por ahora no” Entonces Colombia dijo; “negociemos bilateralmente”. Estados Unidos en ese momento no hizo caso. Se negoció el G3 y como parte de la estrategia de negociación del G3 estaba intentar entrar al NAFTA y a Estados Unidos “por la puerta de atrás”.<sup>321</sup>

Por supuesto que eso no funcionó, pero México si nos puso atención y negoció con nosotros el G3, junto con Venezuela que en ese momento un país muy diferente, democrático, con una muy buena tecnocracia.

**CSR:** ¿Usted hizo parte esa negociación? ¿La del G3?

**EMG:** Si claro, también. Una negociación ya difícil, por las sensibilidades, pero fue una de las primeras experiencias que tuvo Colombia en una negociación de gran envergadura donde se comenzó a explorar el esquema de un “equipo negociador”.

**CSR:** Pero fue Hernando José quien me comentó que fue en la negociación con Estados Unidos salió un decreto que formalizaba...<sup>322</sup>

**EMG:** Si. A través de un decreto fue que se formalizó la estructura negociadora, las funciones y el relacionamiento al interior del equipo negociador, digamos los derechos y los deberes de los negociadores...

**(Pausa. Interrupción por llamada)**

---

<sup>320</sup> **G3.** Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres (G3). Países Firmantes del TLC: México, Colombia y Venezuela. Entrada en Vigor el 1 de enero de 1995. (LegisComex, s.f.) (MINCIT Colombia, s.f.) (República de Colombia, 1994).

<sup>321</sup> (Duque Mildenberg, 2019)

<sup>322</sup> **Decreto 2314 de 2004.** (...) “por el cual se reglamentan algunos aspectos procedimentales de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América” (...) (República de Colombia, 2004)

**EMG:** Para el G3 se tuvo un equipo negociador, pero estaba estructurado informalmente. El ministro era Juan Manuel Santos<sup>323</sup> y la viceministra era Marta Lucía Ramírez.<sup>324</sup> Marta Lucía fue la encargada de la parte operativa de la negociación. Ella fungía, si se quiere decir, como “jefa” del equipo negociador. Era un equipo mucho más informal y mucho más adhoc.s

Ya cuando llega la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, por la envergadura de la negociación, por lo delicado y sensible de la temática, por la sensibilidad política, porque los ojos de todo el país iban a estar puestos sobre el gobierno, se ve la necesidad de crear una entidad legal y formal. Por ese motivo es que sale ese decreto que le menciona Hernando José. Adicionalmente, se hace otra cosa que seguramente él (Hernando José) le habrá mencionado, y es que se motivó, al sector privado, a que se organizara igualmente.

**CSR:** No. Eso no me lo comentó.

**EMG:** El Consejo Gremial Nacional,<sup>325</sup> como gremio cúpula, entonces asume la coordinación del sector privado las negociaciones.<sup>326 xxvxxvi</sup>

**CSR:** ¿Y eso genera una relación directa con el Ministerio? (de Comercio, Industria y Turismo)  
¿Tenían algún tipo de emisario?

**EMG:** No. (La relación directa aparece) con el equipo negociador (de Colombia).

---

<sup>323</sup> **Juan Manuel Santos Calderón.** Presidente de Colombia (2010-2018). Primer Ministro de Comercio de Colombia (1991-1994). Nobel de Paz (2018)

<sup>324</sup> **Martha Lucía Ramírez.** Actual vicepresidenta de la República de Colombia (2018-2022). Ministra de Comercio Exterior (1998-2002).

<sup>325</sup> **Consejo Gremial Nacional.** (...) “*El Consejo Gremial Nacional es el foro permanente de deliberación compuesto por los diferentes gremios más representativos de los sectores: industrial, servicios, agropecuario, financiero y comercial*” (...) (Consejo Nacional Gremial, s.f.). Sitio web: <https://www.cgn.org.co/>

<sup>326</sup> En la **Sentencia C-750/08** de la Corte Constitucional de Colombia (CC.Col), el Consejo Nacional Gremial aparece como uno de los actores más relevantes de la negociación tanto que se exponen algunas de sus declaraciones frente a la aprobación del tratado; (...) “*Empieza por señalar que la negociación comercial con los Estados Unidos contó con una amplia participación y fue desarrollada por funcionarios que contaron con la debida autorización y plenos poderes para negociar y suscribir el Acuerdo que convinieran las Partes. Durante las 14 rondas de negociación participaron en promedio por ronda 500 personas, sin contar con los grupos de ciudadanos que asistieron a los más de 60 foros regionales que se organizaron y contaron con el concurso de entidades privadas*” (...) (República de Colombia, 2008).

Ellos tenían una Secretaría Técnica y la presidencia del Consejo Gremial Nacional que estaba en cabeza de Luis Carlos Villegas,<sup>327</sup> quien jugó un papel preponderante porque Villegas estaba en todas las rondas de negociación.

**CSR:** Es más, si mal no estoy Villegas después se va de embajador a Washington.

**EMG:** Si exacto. Parte de la implementación, fue gracias al papel preponderante que tuvo Villegas.

El Consejo Gremial estableció una Secretaría Técnica y unas mesas temáticas, que iban en paralelo a las mesas del equipo negociador del gobierno que fueron de mucha ayuda. Tenían expertos del sector privado que acompañaban al “Cuarto de al Lado”, pero que les hacía seguimiento muy estricto, muy juicioso, muy riguroso a todos los avances de la negociación.

**CSR:** En materia diplomática, de relacionamiento entre gobiernos, los representantes o miembros de los privados, ¿En algún momento se saltaban el conducto institucional e iban a otros privados por ejemplo?

**EMG:** No. Hubo muy buena coordinación. Creo que desde el comienzo se establecieron lineamientos para por trabajar. Estos entendimientos eran;

Confidencialidad- cuando se requiriera: es decir, el gobierno dijo: “yo le voy a compartir usted todo lo que quiera, pero usted (privados) no se va a ir afuera y menos a los medios (de comunicación)”

Transparencia: “yo le cuento usted todo lo que voy a hacer y cuando usted (privados) puede ser algo usted me cuenta a mi (gobierno). Coordinamos, de manera que lo que vayamos a hacer cada uno por su lado este alineado y se refuerce mutuamente.

**CSR:** Usted me cuenta, y antes que se me olvide, de Pastrana, del G3, de cuando vino Zoellick, de cuando le puso 10 condiciones al presidente Uribe... ¿Es durante este tiempo que se discute al interior del gobierno? Es el mismo momento en que viene Claudia Uribe y empiezan a formar o a llamar a los miembros del equipo negociador?

**EMG:** Si, desde esa época se empieza discutir (que hacer...)

---

<sup>327</sup> **Luis Carlos Villegas.** Viceministro de Relaciones Exteriores (1987-1989) .Presidente del Consejo Gremial Nacional (CGN) y de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) (1997-2013). Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (2013-2015). (Muñoz Gomez, 2019)

El gobierno, encabezado por el presidente, comienza a dar señales de que es “necesaria” la negociación. Que Colombia tiene que hacer esa negociación. ¿Por qué? Nuestro relacionamiento comercial con Estados Unidos antes era parcial e imperfecto a través de unas preferencias arancelarias (ATPDEA). Cada vez que se vencía el ATPDEA toca volver a renovarlo. Había años donde no lo pasábamos inicialmente y entonces tocaba volver a pagar aranceles.

Cuando se aprobaba...lo aprobaban con retroactividad al 1 de enero de ese año y entonces había devolución de aranceles... tocaba empezar a pagar los aranceles vencidos. Imagínese decirle usted a un operador económico, que probablemente le van a devolver esa plata. Ese costo iba a tener asumirlo el exportador colombiano. Los negocios se volvían mucho más complicados y costosos.

**CSR:** Y además, así el negocio era muy riesgoso.

**EMG:** Exacto. Colombia estaba perdiendo competitividad frente a otros socios de la región como México - que ya había negociado con Estados Unidos, con Chile -que ya había negociado- y con los países Centroamericanos -que estaban en el mismo plan- pensando en negociar con Estados Unidos.

**CSR:** Yo hablé con Gabriel (Duque) y con Hernando José (Gómez) y ambos me comentaron de momento muy clave que fue cuando aprobaron (el TLC con) Canadá.<sup>328</sup> Fueron y aprobaron Canadá, y eso como que dio un *momentum* político muy fuerte.

¿Cómo fue para ustedes en la mesa recibir esa noticia y ustedes cómo manejaron ese tema?

**EMG:** Por supuesto. Si los tiempos no me fallan, después estuve en la negociación con Canadá, la lancé, “la puse andar” y después, se designó un nuevo Jefe del Equipo negociador para esa negociación<sup>329</sup>.

---

<sup>328</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f).

<sup>329</sup> **Acta del Establecimiento de los “Puntos de Contacto Generales”** entre la Cancillería de Colombia y el Gobierno de Canadá para el establecimiento de las negociaciones. Firma **Gabriel Duque Mildenberg**, ex viceministro de Comercio de Colombia (Fechado 23 de enero del año 2013). Disponible en línea: <http://bit.ly/2Ztfd3h>

**CSR:** Me dijeron, entendí y sin querer especular, que el Jefe Negociador del TLC con Canadá<sup>330</sup> tenía una muy buena relación personal con el Primer Ministro canadiense<sup>331</sup> y que eso fue fundamental (para la negociación)

**EMG:** Si, así es. Cuando se acaba la negociación del TLC con Estados Unidos empezamos a trabajar en otras dos/tres negociaciones. Con Canadá, con Unión Europea<sup>332</sup> y con los países de EFTA.<sup>333 xxvii</sup>

Yo llevé esa propuesta al ministro (de Comercio, Industria y Turismo) y la llevamos al Consejo Superior (de Comercio Exterior.)<sup>334</sup> Ese es el Consejo quien decidiría que negociaciones lleva acabo el país.

**CSR:** ¿Ese consejo entonces lo preside el presidente (de la República)?

**EMG:** No, el presidente es quien dirige ese Consejo (Superior de Comercio Exterior) y los principales ministros. También está el Banco la República y bueno otros... Entonces, desde el mismo Ministerio decían; “¿EFTA?, ¿Eso qué es?, ¿Y eso para qué nos sirve? Está bien Unión Europea... está bien Canadá... pero ¿EFTA?”

Ese no es el punto. El punto es que, en paralelo se comenzaron a mover las negociaciones y la de Canadá tomó mucha velocidad.

Cuando comienza a tomar mucha velocidad el ministro Plata me dice; “Yo siento que con todo lo que tenemos que trabajarle al TLC con Estados Unidos, ahora para su aprobación y posterior

---

<sup>330</sup> **Ricardo Duarte.** Jefe Negociador del TLC entre Colombia y Canadá.

<sup>331</sup> **Stephen Harper.** Primer ministro de Canadá (2006 – 2015). Periodo entre la firma del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América (2006) y la ratificación del mismo (2012)

<sup>332</sup> **Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú.** El Acuerdo Comercial entre Colombia (y Perú), con la Unión Europea fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012. Después, el 31 de julio de 2013 mediante el Decreto 1636 del 2006 se implementaron los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del acuerdo. (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>333</sup> **European Free Trade Association (EFTA).** La componen los países de: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Sitio web: <https://www.efta.int/>. 27/08/19 11:26 a. m.

<sup>334</sup> El **Decreto 2553 de 1999** en su Capítulo 4, artículo 27, definen las funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior de Colombia. (...) “*Artículo 27. Consejo Superior de Comercio Exterior. El Consejo Superior de Comercio Exterior es un organismo asesor del Gobierno Nacional en todos aquellos aspectos que se relacionen con el comercio exterior y la competitividad de las empresas del país*” (...) (República de Colombia, 1999). Disponible en línea en: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1464553>

implementación, más todo lo que tiene como viceministro, pues es demasiada carga que además asuma la negociación con Canadá. Yo he pensado instaurar un equipo, y un jefe del equipo negociador”. Yo, Eduardo Muñoz, ya era viceministro en ese momento.

Entonces, le dije; “listo ministro, me parece una buena idea, adelante” y él designó a Ricardo Duarte, muy amigo suyo y a quien él (Plata) llevó al Ministerio hacer eso”. Yo lo estuve acompañando en esa negociación y se cerró de manera relativamente rápida.

**CSR:** ¿Usted se acuerda de algún otro ejemplo donde la relación entre los jefes negociadores de Colombia y otro país haya sido así importante? ¿En la negociación con Estados Unidos, había una (relación) así de importante?

**EMG:** Había mesas en donde los negociadores tenían particularmente buenas relaciones. Me acuerdo, en la mesa de propia intelectual, por ejemplo, había una sub- mesa que era la de derecho de autor.

Colombia ha sido tradicionalmente muy fuerte en derechos de autor. Ahí había una “eminencia” que es Fernando Zapata. Él era el Director de la Dirección Nacional de Derecho de Autor<sup>335</sup> de Colombia y lo había sido durante más de 20 años. Era una autoridad en la materia no solo a nivel latinoamericano sino mundial. A Fernando, los negociadores de Estados Unidos no sólo lo conocían, sino que lo apreciaban y lo respetaban. Eso ayudaba muchísimo a la negociación.

En la negociación de agricultura... aunque fue complicada, ahí el gobierno se jugó un “cabezazo” y fue que puso Felipe Jaramillo,<sup>336</sup> que es uno de los negociadores del “hall de la fama” de Colombia, embajador en Ginebra durante muchos años. Lo pusieron ahí como negociador de esa mesa. Felipe no era un experto en agricultura, pero era un excelente negociador y era una figura reconocida. Los estadounidenses lo respetaban mucho por quien era y por su trayectoria. A pesar de que la negociadora estadounidense era muy dura y muy complicada...

**CSR:** Muy complicada, ¿en qué sentido?

**EMG:** Era muy temperamental. Ella era muy llevada de su parecer y si no era como ella quisiera, entonces no se hacía nada. Ella era esas personas que, subconscientemente si “se sienten como

---

<sup>335</sup> **Dirección Nacional de Derecho de Autor.** Sitio web: <http://derechodeautor.gov.co/> 9/09/19 4:30 p. m.

<sup>336</sup> **Felipe Jaramillo:** Negociador Internacional y jefe de la mesa de asuntos agrícolas en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Mencionado por (Barbosa, 2019).



parte del imperio”<sup>337</sup> y ejercen como tal. Eso les pasa muchos funcionarios del gobierno de Estados Unidos, que sienten que detrás hay un poder enorme y no puede evitar usar ese poder, pero usarlo de mala manera... como tratando de arrodillar o humillar al otro. A pesar de eso, repito, la conversación era buena por tratarse de Felipe Jaramillo.

**CSR:** Se acuerda de que alguna declaración del presidente Uribe, ¿haya impactado fuertemente la mesa? ¿O las negociaciones como tal?

**EMG:** No, pero me acuerdo de un hecho que fue sintomático de la naturaleza de esta negociación porque lo que mostró fue la coherencia de Estados Unidos desde el día 1 cuando Zoellick vino con su lista de 10 (condiciones).

La forma que tenemos de negociar los colombianos, que es muy emocional y muy “soñadora”... como esperando que por “ser amigo nuestros” nos van ayudar y nos van a hacer favores (a Colombia).

Estados Unidos no tiene amigos, tiene intereses. Ocasionalmente, Estados Unidos apoya a sus aliados en circunstancias estratégicas, pero es porque es parte del juego un papel central dentro de su propia visión estratégica a futuro de sus propios intereses. Pero no es por altruismo.

Cual fue ese incidente; Cuando estamos ya hacia la recta final de la negociación, y un poco bloqueados por estos temas agrícolas que le mencioné, y el sector agrícola empeñado en que tocaba excluirlos de la negociación, que no se les podría abrir el mercado, que los iban a liquidar...entonces, aparece Uribe el político. (pausa)... Uribe, “el político” y le pide una cita a Bush.<sup>338 339</sup>

**CSR:** ¿Y esto es en qué año más o menos?

**EMG:** No, ya no me acuerdo exactamente.

---

<sup>337</sup> Relación con término coloquial de “Imperialismo” (...) “Actitud y doctrina de quienes propugnan o practican la extensión del dominio de un país sobre otro u otros por medio de la fuerza militar, económica o política” (...) “Sistema y doctrina de quienes propugnan o practican el régimen imperial en el Estado” (...) (RAE, s.f.)

<sup>338</sup> **George W. Bush.** Presidente de los Estados Unidos de América (2001-2009) (The White House, s.f.).

<sup>339</sup> “El político” hace referencia a la caracterización personal del expresidente Álvaro Uribe Vélez sobre sus funciones políticas y los intereses que eso conlleva. Expresión y opinión personal explícita de (Muñoz Gomez, 2019)

**CSR:** Si estaba Bush, estamos hablando entonces que fue antes del 2008. Y si todavía estaba Uribe probablemente fue para el segundo término de ambos, ósea, probablemente ocurrió entre el año 2006 y el 2008.

**EMG:** Yo diría que fue más o menos en del año 2006-2007 a más tardar. Entonces le pide una cita a Bush. Bush, que era muy querido con él, le da una cita en su rancho en Texas y Uribe llega allá con uno de sus ministros, unos pocos y el jefe negociador del TLC (Hernando José Gómez).

Los recibe en su rancho, muy querido muy amable, se lo lleva a dar una vuelta por el rancho... Bush manejando su Pick up (Camioneta)... Así como es él, un tipo texano, genuino. Y a Uribe que le encantan esas cosas, y él que es finquero, ganadero, feliz. Bueno se dan su vuelta y llegan...se sientan, en el gran salón va y le empieza a contar; “Presidente, nosotros vinimos aquí porque tenemos unos problemas muy grandes con la negociación. Colombia tiene unas sensibilidades enormes en este y este producto, además el tema de la inseguridad en el campo por el tema de las guerrillas... y nosotros no podemos hacerle todo eso a los sectores (a las empresas) que ayudan a la estabilidad del campo” (pausa) ...

Uribe, como usted sabe, era un muy buen orador. Él sabía exactamente qué era lo que se estaba negociando, que se debía pedir a Estados Unidos. Además, con la mente que tiene, la memoria y la mente prodigiosa de Uribe... él es como una esponja. Él se sabía toda la información que le daban los asesores.

Él (Uribe) seguía explicándole a Bush; “nosotros podemos llegar hasta aquí, podemos llegar hasta este límite, las sensibilidades”. Y Bush simplemente lo escuchaba. Lo dejó hablar, hablar y hablar.

Al final Bush le dice: “Presidente, yo le agradezco y respeto sus razonamientos, sus explicaciones, pero en nuestro gobierno tenemos unas funciones muy claras y unas responsabilidades institucionales muy claras. El presidente de los Estados Unidos ha delegado en el USTR la responsabilidad de las decisiones de todas las negociaciones comerciales que hace este país. El presidente (de Estados Unidos) no interviene en los detalles de las negociaciones porque el USTR es quien analiza los intereses comerciales de del sector privado en el país y sabe que es lo que debe pedir y hasta donde puede pedir... (Bush hace una pausa).

Aquí está el señor Zoellick, nuestro representante comercial entonces, le voy a pedir a él, que le explique a usted qué está pasando con la negociación”... y hasta ahí llegó el encuentro.

Por supuesto, en ese momento, Zoellick que era una mente brillante, y que tenía la negociación en la cabeza, aunque él no fuera el Jefe del Equipo porque ojo, Zoellick no era el Jefe del Equipo negociador de Estados Unidos.

**CSR:** ¿Entonces quién era?

**EMG:** Él (Zoellick) tenía una *deputy* encargado quien era la persona encargada de la negociación.<sup>340</sup>

Entonces, Zoellick, que estaba al tanto de todo, le dijo; “Presidente Uribe. Esto es así, así, y estamos en estas circunstancias. Colombia ha sabido desde el día uno cuales eran las expectativas, sabía que las condiciones eran así y así. Yo mismo se las comenté.”

**CSR:** Claro, y además él pudo haber dicho; “El señor Gómez (Hernando José) sabe que esto es así y así”

**EMG:** No, porque Gómez no estaba cuando Uribe entró al gobierno. Ahí me equivoqué un poco. Hernando José no estaban en la reunión cuando vino Zoellick en 2003 explicando las condiciones. A la de Texas si fue Hernando José, pero a la que se hizo en palacio, donde Zoellick dio las 10 condiciones (mínimas) no estaba Hernando José.

Zoellick, consistente desde el primer día, como es el gobierno de Estados Unidos, o ha sido, porque hoy en día no lo es, les recordó cuáles eran las condiciones.

**CSR:** Ni siquiera una visita oficial, de presidente a presidente, lo logró.

**EMG:** Ni siquiera de presidente a presidente. ¿Y por qué no lo logró?, Por lo que le decía, Estados Unidos, tenía unos intereses muy claros al negociar con Colombia. Su principal interés era la apertura del mercado agrícola y de productos agroindustriales colombianos.

**CSR:** Tal vez, lo que yo le quiero decir es, al investigar las acciones de diplomacia económica (DE) veo que, esas acciones, no dependen en estas circunstancias de donde se generen.

Estamos hablando del “jefe” de las Relaciones Internacionales de Colombia, constitucionalmente,<sup>341</sup> va y hace esta visita oficial, acercamiento oficial a su homólogo, y no nada.

---

<sup>340</sup> **Regina Vargo.** Jefe negociadora del USTR para el TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América (2001-2006)

<sup>341</sup> **La Constitución Política de Colombia** vigente (1991) en su artículo 189, numeral 2 establece que; (...) “Corresponde al presidente de la República como Jefe de Estado, Jefe del Gobierno y Suprema Autoridad

Creo que lo que realmente importa son las acciones de diplomacia económica/comercial entre pares que se tengan un poder de decisión, y en este caso lo veo en el USTR. El ejecutivo del en Estados Unidos en este caso entonces ¿poca injerencia?

**EMG:** No es que haya poca injerencia, es que tienen repartidas las funciones y el presidente de Estados Unidos, sabía que un interés estratégico de su país (en la negociación) era la apertura del mercado agrícola colombiano.

Este (Colombia) es un país grande, en proceso de crecimiento, con un ingreso per cápita que se ha venido elevando persistentemente en los últimos 40 años, si más en los últimos 15 o 20 (años) con un muy interesante poder de compra, para productos agrícolas como los americanos.

¿Que le compramos nosotros tradicionalmente? Era a Mercosur; Argentina y Bolivia en el caso de la soya. Estados Unidos quería gran parte de ese mercado.<sup>342</sup>

Esa razón, es la que lleva a que Bush no intervenga, porque sabía que a Estados Unidos le convenía seguir insistiendo hasta el final a un cierre la negociación con beneficios en acceso a ese mercado.

También, cuando se da la negociación ya cerrado el TLC. Mientras, el Congreso (de Estados Unidos) sigue y sigue dándole vueltas y vueltas...

Y se aprueba y se cierra la negociación con Canadá<sup>343</sup>... ¿cual es la fortaleza Canadá?; los productos agrícolas; los cereales, las leguminosas, y entonces eso se utilizó por ambos lados, tanto por quienes querían aprobar el acuerdo en Estados Unidos, como por parte de Colombia para decir; “ya vamos a tener pronto el acuerdo en vigor con Canadá, que es un competidor suyo en este mercado, mire a ver si sigue dándole vueltas” ... Esa si es diplomacia comercial.

---

*Administrativa” (...) “Dirigir las relaciones internacionales. Nombrar a los agentes diplomáticos y consulares, recibir a los agentes respectivos y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados o convenios que se someterán a la aprobación del Congreso” (...) (República de Colombia, 1991)*

<sup>342</sup> **Mercado Común del Sur (MERCOSUR).** Sitio web: <https://www.mercosur.int/en/> 27/8/19 10:21. Acuerdo con Mercosur fue suscrito el 21 de julio de 2017. Aplicación entre los diferentes países entre 2017 y 2019. (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>343</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f)

¿A quien se inicia entonces la retórica? No simplemente los funcionarios del gobierno porque ellos querían pasar la negociación sino a los congresistas clave. Los que representaban aquellos estados que eran “cerealeros” principalmente.

**CSR:** ¿Se acuerda de alguno que específico con el que se haya reunido?

**Pausa. Interrupción por llamada.**

**EMG:** Había un senador de Iowa, muy importante. Iowa es un estado que produce muchos cereales. Este senador estaba encima de la negociación.

**CSR:** Me dijeron que el rol que tenía Nancy Pelosi <sup>344</sup> en ese momento era muy importante porque en ese momento ella era Chairman de la Cámara de Representantes.

**EMG:** Si, era un rol muy negativo.

**CSR:** Que ella abiertamente había tomado la decisión de no aprobar el TLC mientras Uribe fuese presidente Colombia.

**EMG:** No creo que sea sólo por Uribe. Era la política partidista estadounidense, interna. Acuérdesse que estos eran unos acuerdos movidos y negociados por los republicanos. Y el odio en ese momento era feroz. No creo que sea tanto Uribe si no era algo como; “no vamos a apronar nada que haya sido negociado los republicanos”.

**CSR:** Muy irónico, porque años más tarde, la crisis económica del 2008 presiona tanto a Obama que hayas impulsado través el tratado como fuese.

**EMG:** Si claro, pero acuérdesse que Obama tenía otra visión. La aprobación del TLC comienza intentarse en la época de Bush. Entonces era un gobierno republicano intentando convencer a una Cámara de Representantes demócrata de aprobar un acuerdo de libre comercio. Y eso que el Senado seguía siendo republicano. Pero todo el ejercicio tenía que comenzar en la Cámara de Representantes y era a bloquearlo (el acuerdo) sistemáticamente. No sólo fue el acuerdo con

---

<sup>344</sup> **Nancy Pelosi.** Actual Presidenta de la Cámara de Representantes del Senado de los Estados Unidos (3 de Enero del 2019 - Actualidad). Dicho cargo fue ocupado por ella también durante los años (2007-2011) – Periodo posterior a la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Además, temporalmente se ubica en paralelo con dos años del segundo periodo presidencial del ex mandatario estadounidense George W. Bush (2007-2009) y dos años del primero periodo presidencial de Barack Obama (2009-2011) (Pelosi, s.f.)

Colombia, si usted mira bien, había varios acuerdos en ese momento, en distintos estados de avance, pero todos en fila.<sup>345</sup> Era (un tema) muy de política interna.

**CSR:** ¿Ósea que usted no cree que fuera más del rol de (Nancy) Pelosi?

**EMG:** Si, de ella pero de un odio más fuerte hacia los republicanos.

**CSR:** Colombia entonces fue más bien afectado.

**EMG:** Colombia era una víctima, como dicen, un “by-standard”. Una víctima pasiva de todo lo que está sucediendo.

**CSR:** Ya para terminar y no molestarlo más (risas). ¿Cómo ha visto usted la implementación del tratado?

**EMG:** Yo creo que lo puedo resumir en una frase; “matamos el tigre y nos asustamos con el cuero”. Hicimos el trabajo más difícil que fue hacer esa negociación con juicio, detallada.

El trabajo que se hizo con el Congreso de la República aquí (en Colombia) y el trabajo de diplomacia económica, comercial, el trabajo de lobby en Estados Unidos, fue fenomenal. Nunca en mis tantos años de servicio público, nunca he visto algo parecido. Una negociación tan bien concertada, tan bien organizada, sistemática, con preparación.

Con decirle algunas cosas, por ejemplo; en Estados Unidos se consiguieron unos congresistas afroamericanos a favor del tratado, se les traía aquí (a Colombia), los juntaba con comunidades afro colombianas, los llevabamos a las zonas donde había situaciones reportadas, para que los vieran. Se comprometían con proyectos para que esta gente viera lo que estaba haciendo con estas comunidades.

Se organizó un grupo de empresarios judíos colombianos, que viajaron a Estados Unidos a visitar a congresistas judíos estadounidenses, a hacer lobby a favor este acuerdo, a este nivel de sofisticación se llegó.

---

<sup>345</sup> Referencia a los acuerdos comerciales también aprobados el 12 de octubre del 2011 entre Estados Unidos y Panamá y Estados Unidos y la República de Corea.

Los distintos gremios como Asocolflores,<sup>346</sup> por supuesto que hacían permanente visita a los Estados como Florida (Estados Unidos), donde la floricultura tiene un peso en agregación de valor y servicios.

Todas esas cosas se hicieron con todo detalle, el país invirtió mucho tiempo, mucho esfuerzo, muchos recursos en negociar y bueno, primero en lograr que se comenzará la negociación, en la negociación misma y tercero en la aprobación del tratado. Hicimos todo lo que había que hacer, como para escribir un libro de las lecciones positivas de diplomacia comercial.

**CSR:** ¿Hubiera hecho algo distinto?

**EMG:** si, pero ya le digo...

A la hora de implementación, en el aprovechamiento, perdimos el año.

Cuando ya se aprobó el acuerdo y todo estaba listo, arrancamos... El gobierno abre la oficina para el TLC con Estados Unidos en cabeza Hernando José Gómez y un equipo para mirar que había que hacer, en qué sectores, en que cadenas productivas, donde están las principales oportunidades, como potenciar esas oportunidades. Año y medio más tarde y se cierra la oficina.

Hernando José dejó un montón de información y análisis, de recomendaciones. Llego yo desde Ginebra (Suiza), yo era el embajador de Colombia en la OMC, llego aquí, y el Ministro de Comercio me dice; “Yo quiero montar, un esquema más permanente de aprovechamiento no sólo del TLC con Estados Unidos, sino los apoyos comerciales (en general). Quiero invitarte a que tú líderes ese esquema. Y, quiero llamarlo, me dice el ministro (Diaz Granados), “el Centro de Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales Internacionales” y darle una proyección en tiempo, y estabilidad.

Yo (Eduardo Muñoz) le respondí; “Listo ministro, me parece una excelente idea, creo que puedo contribuir.”

Asumo yo la dirección del centro, comenzamos a trabajar con un equipo pequeño, pero de manera muy juiciosa, hacemos un trabajo en las regiones, visitamos 11 regiones, recogemos información, aprovechamos lo que estaba siendo Hernando José antes para darle seguimiento, trabajo muy

---

<sup>346</sup> **Augusto Solano.** Presidente de Asocolflores. Anexo 20

estrecho con el sector privado, desarrollamos unas “rutas de trabajo exportador” con varias cadenas productivas como, por ejemplo, en el sector porcícola.

Dejamos esas rutas entregadas, me acuerdo por ejemplo el sector cacaotero, otra (ruta). Trabajamos otra para sector lácteo, pero por temas políticos la perdieron, nunca hicieron nada con ella, pero, en fin... Dejamos 11 documentos publicados de análisis y recomendaciones para 11 regiones del país.

Hubo un cambio ministro llegó la señora Cecilia Álvarez Correa,<sup>347</sup> y dijo; “que pena, yo no tengo presupuesto para seguir con esto”. Año y medio después, se cierra el Centro Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales. Todo ese trabajo que se hizo, a la basura. El país no ha hecho un esfuerzo serio, sistemático, integrado y coordinado de aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

El ministro actual,<sup>348</sup> está haciendo un par de cosas, trabajando algo con las regiones, trabajando con algunas canas productivas, pero algo como lo que nosotros propusimos, nada. No hay un equipo dedicado a eso. Hay una visión, una especie de política, pero no el equipo que esté dedicado para eso se necesita tener todo un programa montado. Darle mayor continuidad. Para mí, ese ha sido, la parte triste del desenlace que ha tenido la negociación de ese TLC.

**CSR:** Recordemos, me estaba diciendo, ¿qué hubiera hecho distinto?

**EMG:** Yo no hubiera gastado tanto tiempo al dilema de “si abrimos o no abrimos” los productos agrícolas. Le gastamos meses y meses de discusión, de angustia, de idas y venidas.

**CSR:** Osea, usted hubiera dicho “sí”.

**EMG:** Claro, algo como “cortar por lo sano”. Nosotros siempre supimos o teníamos que haber sabido, o haber recordado, mejor, lo que nos dijo Zoellick desde el día 1. “Todo va a abrirse”.

---

<sup>347</sup> **María Cecilia Álvarez Correa.** Ministra de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2014-2016)

<sup>348</sup> El actual ministro de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia es **José Manuel Restrepo Abondano.** (...) “Economista y Especialista en Finanzas de la Universidad del Rosario, con Maestría en Economía del 'London School of Economics', Especialista en Alta Gerencia del INALDE y Doctor en Dirección de Instituciones de Educación Superior en la Universidad de Bath”(…) (MINCIT Colombia, s.f.) Perfil en Twitter: <https://twitter.com/jrestrep> 26/08/19 8:45 p. m.



**CSR:** Como la propiedad intelectual... Ese fue el ejemplo que Hernando José me dijo sobre que hubiera hecho distinto.

**EMG:** El gran tema, era el tema agrícola. Creo que también, otro error, el presidente Uribe, nombró como Ministro de Agricultura a Carlos Gustavo Cano.<sup>349</sup>

Carlos Gustavo Cano pasó año y medio dedicado a torpedear la negociación, amparado por un personaje que anda por ahí que se llama Andrés Espinosa,<sup>350</sup> columnista de Portafolio y que en ese momento era asesor del Ministerio de Agricultura. Se dedicaron a torpedear la negociación. Ese era su objetivo.

Llegó un momento donde era tan insostenible esa situación, cuando Uribe, el tecnócrata,<sup>351</sup> se da cuenta de eso, que eso no lo podía manejar de esa manera, saca a Carlos Gustavo, lo manda al Banco de la República (Carlos Gustavo Cano no es economista, nunca lo ha sido), dándole una salida decorosa y trae a Andrés Felipe Arias.<sup>352</sup>

Andrés Felipe Arias, que era un muy buen ministro, un muy buen técnico, lastimosamente se dañó en el camino porque “le envenenaron la cabeza” con el cuento de que él era presidenciable y se enloqueció.<sup>353</sup> Si a él no “le hubieran metido en la cabeza” que era presidenciable, y lo dejan ser tecnócrata, ese tipo habría sido una persona muy importante las instituciones colombianas. Él fue el que llevó al cierre las negociaciones agrícolas.

**CSR:** ¿Parte del éxito es entonces de Andrés Felipe Arias?

---

<sup>349</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.) Anunciado como Co-Director del Banco de la República el 21 de Enero del año 2005. (Presidencia de Colombia, 2005)

<sup>350</sup> **Andrés Espinosa Fenwarth.** Autor de diversas columnas de opinión en el Diario Económico “Portafolio”. <https://www.portafolio.co/opinion/andres-espinosa-fenwarth>

<sup>351</sup> Referencia a la visión racional y técnica para gobernar del ex presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez. Expresión y opinión personal explícita de Muñoz Gomez (2019)

<sup>352</sup> **Andrés Felipe Arias Leiva.** Ministro de Agricultura de Colombia (2005-2009)

<sup>353</sup> **Agro Ingreso Seguro.** Referencia al escándalo de Agro Ingreso Seguro (AIS) por el que actualmente se investiga al ex ministro de Agricultura Andrés Felipe Arias (2005-2009)

**EMG:** Si, en el sentido de que facilitó la negociación. De que contacto, con conversaciones con unos y con otros, facilitó la negociación. No fue fácil, porque los que no querían, pues no querían. Fue llevado con tacto, con paciencia.

**CSR:** ¿Tiene alguna anécdota con el Ministro (de Agricultura) que sacaron?

**EMG:** Con Carlos Gustavo, no. Como era al comienzo de la negociación, cada uno estaba muy metido en su mesa. A ese nivel no interactuábamos. Lo sé porque se comentaba en el Ministerio (de Comercio, Industria y Turismo). Uribe, al final, se demoró demasiado. Él hubiera tenido que cambiarlo antes.

**CSR:** Hace un par de días fui a la embajada americana (en Bogotá) y me atendieron unos funcionarios de la sección económica; parte sus respuestas, eran muy políticas, muy diplomáticas; “I can’t recall anything” o “I can’t tell you anything about it”.<sup>354</sup>

Ellos buscan no especular frente a lo que pudieron haber pensado o hecho sus negociadores (del USTR) por “x” o “y” razón.

¿Usted cree que en algún momento, los intereses de otros agentes como el USTR pueden ir en contravía con los deseos del presidente? ¿Ellos podrían llegar a tener una agenda propia del ser tan técnicos?

**EMG:** No... ellos están muy alineados con su sector privado (estadounidense).

Lo que pasa es que, allá, la interacciones con los grandes que mueven los negocios (los grandes conglomerados empresariales). Tiene muy buena relación con aquellos senadores y representantes que son poderosos, que representan intereses económicos en otras regiones del país. Esa es la alineación que tienen.

**CSR:** Entonces, ¿la clave son los senadores?

**EMG:** Son parte de la clave. Hay interacción directa con el empresariado, con los grandes que mueven los negocios y hay una importante relación con los congresistas. Los congresistas tienen mucho poder. Recuerde que en Estados Unidos la potestad de negociar acuerdos comerciales no es del ejecutivo. Es el legislativo quien finalmente decide si o se aprueba o no lo que el ejecutivo

---

<sup>354</sup> (Naronova & Ruiz, 2019)

negoció por mandato del legislativo a través del “fast track”.<sup>355 xxviii</sup> Eso le da muchísimo poder al Congreso, eso hace una gran diferencia.

**CSR:** Entonces, terminamos nosotros negociando entre un ejecutivo (Colombiano) – que es fuerte- con un legislativo... el Congreso de los Estados Unidos.

**EMG:** Nosotros teníamos que negociar a dos bandas, o a tres bandas si lo quiere ver... El ejecutivo, el legislativo y el sector privado (estadounidense). Porque también había que trabajar con el sector privado.

**CSR:** Pero entonces, ¿quien manejaba esas relaciones con el sector privado en Estados Unidos?

**EMG:** La oficina comercial de la embajada de Colombia en Washington y los embajadores de Colombia allí. Ambos jugaron un papel muy importante durante todo ese tiempo. Es era nuestra “punta de lanza”.

Ellos usaban un sistema de CRM<sup>356</sup> para saber a que senadores se había visitado, quien los había visitado, cuando se les había visitado y cómo manejar las relaciones con todos los representantes. La idea era estar bien preparados, utilizar la diplomacia comercial y económica nuestro favor. No ha habido una negociación igual.

He negociado varias cosas después, yo fui el negociador de Colombia con los países centroamericanos; los del “Triangulo Norte” y negocié la actualización del TLC con Chile que la hicimos en dos rondas, una en Santiago de Chile y otra en Barranquilla. Fue muy sencillo porque los dos (equipos de negociación) estamos alineados en construir el mejor acuerdo posible. No teníamos sensibilidades en uno frente al otro, entonces como el texto negociación, está empeñado en ser construido por los equipos de negociación de manera unida y rápida. Ha sido la mejor experiencia de negociación de mi vida.

**CSR:** Doctor Muñoz, muchas gracias por su tiempo.

**(Fin de la Entrevista).**

---

<sup>355</sup> Mediante el “**Trade Act**” del año 2002, el Congreso de los Estados Unidos les dio facultades a los presidentes de Estados Unidos (hasta el 2007) de aprobar mediante su criterio y facultades los acuerdos de comercio y/o lo correspondiente a las tarifas arancelarias. La norma fue posteriormente renovada en el año 2015.

<sup>356</sup> **Customer Resources Management.** Sistema informático para la administración de grandes cantidades de información commercial en un negocio.

## **Entrevistado**

Gomez, E. M. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

## **Bibliografía**

Gomez, E. M. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Office of the United States Trade Representative. (23 de Marzo de 2003). *USTR*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de U.S. and Colombia to Begin FTA Negotiations on May 18: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/archives/2004/march/us-and-colombia-begin-fta-negotiations-may->

Revista Dinero. (10 de Diciembre de 2011). *Revista Dinero*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Optimismo y preocupación en gremios del país por TLC: <https://www.dinero.com/negocios/articulo/optimismo-preocupacion-gremios-del-pais-tlc/137562>

USTR. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Mission of the USTR: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>

Estados Unidos de América. (1962). *Fraser.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Trade Expansion Act of 1962: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/congressional/trade-expansion-act-1962.pdf>

Arroyo, F. (16 de Mayo de 2006). *Diario La Nación*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Ecuador echó a Oxy y perdió TLC con EEUU en menos de un día: <https://www.nacion.com/economia/ecuador-echo-a-oxy-y-perdio-tlc-con-eeuu-en-menos-de-un-dia/52CCRFE2ENBO7PILCSPU46ETFFA/story/>

Diario El Comercio - Ecuador. (12 de Junio de 2011). *El Comercio*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Debilidad e incapacidad acabaron con el TLC: <https://www.elcomercio.com/actualidad/mundo/debilidad-e-incapacidad-acabaron-tlc.html>

Periódico El Tiempo. (15 de Marzo de 2006). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Tenso diálogo con Bolivia por el TLC: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1948712>

Rosales, S. (31 de Diciembre de 2018). *Gestión*. Obtenido de Ferrero: “Debe haber diálogo bilateral antes de tomar medidas que afecten TLC con EE.UU.” : <https://gestion.pe/economia/ferrero-debe-haber-dialogo-bilateral-medidas-afecten-tlc-ee-uu-254211-noticia/>

Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.

Procuraduría General de la Nación. (2006). *Procuraduría General de la Nación - Colombia*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2019, de Informe final de la procuraduría sobre las negociaciones del TLC con Estados Unidos: [https://books.google.com.co/books/about/Informe\\_final\\_de\\_la\\_procuradur%C3%ADa\\_sobre.html?id=okAWAQAAIAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.co/books/about/Informe_final_de_la_procuradur%C3%ADa_sobre.html?id=okAWAQAAIAAJ&redir_esc=y)

Periódico El Tiempo. (16 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de NACE RECALCA: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1012041>

República de Colombia - Estados Unidos de América. (15 de Mayo de 2012). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Texto Final del TLC entre Colombia y Estados Unidos: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/texto-final-del-acuerdo>

Instituto Von Humboldt. (s.f.). *Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt: <http://www.humboldt.org.co/es/>

República de Colombia. (30 de Abril de 2000). *Cancillería de Colombia*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de DECRETO 1295 DE 2000: [https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/page/decreto\\_1295\\_2000.pdf](https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/page/decreto_1295_2000.pdf)

Duque Mildenberg, G. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Cancillería de Colombia. (18 de Enero de 2019). *Cancillería de Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Carolina Barco tomó posesión como Embajadora de Colombia en España ante

el Ministro de Relaciones Exteriores, Carlos Holmes Trujillo:  
<https://www.cancilleria.gov.co/en/newsroom/news/carolina-barco-tomo-posesion-embajadora-colombia-espana-ministro-relaciones-exteriores>

Revista Dinero. (27 de Septiembre de 2007). *Revista Dinero*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Uribe propone cruzada para lograr aprobación del TLC:  
<https://www.dinero.com/actualidad/noticias/articulo/uribe-propone-cruzada-para-lograr-aprobacion-del-tlc/51938>

Diario El Espectador. (3 de Octubre de 2011). *El Espectador*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Obama envía al Congreso TLC con Colombia:  
<https://www.elespectador.com/noticias/economia/obama-envia-al-congreso-tlc-colombia-articulo-303278>

SAC. (s.f.). *Sociedad de Agricultores de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Sociedad de Agricultores de Colombia: <https://sac.org.co/#>

FEDEFGAN. (s.f.). *FEDEFGAN*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Qué Hacemos: <https://www.fedegan.org.co/que-hacemos>

Latorre, H. (8 de Agosto de 2003). *BBC*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de EE.UU. y Colombia evalúan TLC : [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_3136000/3136987.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_3136000/3136987.stm)

Reina, M. (1 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Archivo: LA VISITA DE ZOELLICK: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-993028>

Revista Dinero. (16 de Mayo de 2003). *Revista Dinero*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Nuevo aire bilateral: <https://www.dinero.com/confidencias/edicion-impresa/articulo/nuevo-aire-bilateral/1835>

Bermúdez Torres, C. A. (2010). La doctrina respice polum ("Mirar hacia el norte") en la práctica de las relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX. *Memorias: Revista digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano*, 189-222.

ProColombia. (s.f.). *ProColombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de ABC del TLC: ATPDEA: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea>

Organización de Estados Americanos. (s.f). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de North American Free Trade Agreement (NAFTA): <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>

LegisComex. (s.f). *Legiscomex*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Tratado de Libre Comercio Mexico, Grupo de los Tres: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ResumenTLC-G3.pdf>

MINCIT Colombia. (s.f). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/tratado-de-libre-comercio-entre-los-estados-unidos>

República de Colombia. (1994). *Senado de la República de Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de LEY 172 DE 1994: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0172\\_1994.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0172_1994.html)

República de Colombia. (21 de Julio de 2004). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de DECRETO 2314 DE 2004: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1435163>

República de Colombia. (2008). *Corte Constitucional de Colombia*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Sentencia C-750/08: <http://www.corteconstitucional.gov.co/RELATORIA/2008/C-750-08.htm>

Consejo Nacional Gremial. (s.f). *Consejo Nacional Gremial*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Consejo Nacional Gremial: <https://www.cgn.org.co/>

Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

MINCIT Colombia. (s.f). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea>

República de Colombia. (23 de Diciembre de 1999). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Decreto 2553 de 1999: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1464553>

Barbosa, J. R. (23 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

RAE. (s.f.). *Real Academia de la Lengua*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Definición de Imperialismo: <https://dle.rae.es/?id=L3MyOhZ>

República de Colombia. (1991). *Presidencia de Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Constitución Política de Colombia: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Documents/Constitucion-Politica-Colombia.pdf>

Pelosi, N. (s.f.). *Nancy Pelosi Congresswomen*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Full Biography: <https://pelosi.house.gov/biography-0>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de El Ministro: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/ministro>

Banco de la República - Colombia. (s.f.). *Banco de la República de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Carlos Gustavo Cano, excodirector: <http://www.banrep.gov.co/es/carlos-gustavo-cano>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA): <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-entre-la-republica-de-co>

Quintero, J. A. (15 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)



The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de George W. Bush: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/george-w-bush/>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Complementación Económica No. 72 Colombia Mercosur: [tlc.gov.co/acuerdos/vigente/mercosur/acuerdo-de-complementacion-economica-no-72-colombi](http://tlc.gov.co/acuerdos/vigente/mercosur/acuerdo-de-complementacion-economica-no-72-colombi)

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Agosto 15 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	43 minutos y 39 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	Laura Cristina Silva Solano. <sup>357</sup>

### Entrevista 7 - Presencial<sup>358</sup>

**César Sánchez Rico:** Laura, muchas gracias por dejarme venir. Hace un par de meses me leí tu artículo<sup>359</sup> y parte de lo que está haciendo en mi tesis, viene de allí.

#### Laura Cristina Silva Solano

No, no te preocupes. Más bien cuéntame un poco que estás haciendo en tu tesis.

**CSR:** Estoy investigando las acciones de diplomacia económica que hizo Colombia para lograr la firma<sup>360</sup> y la ratificación<sup>361</sup> del TLC con Estados Unidos. He estado hablando con los miembros del equipo negociador, con Hernando José Gómez,<sup>362</sup> con Gabriel Duque,<sup>363</sup> con algunos de los

---

<sup>357</sup> **Laura Cristina Silva.** Economista y Politóloga de la Universidad de los Andes (Colombia). Contratista y asesora del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (Min Agricultura) y del Departamento Nacional de Planeación (DNP) de Colombia. Autora del artículo académico “El Proceso de Negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos (2007)

<sup>358</sup> Anexo 19

<sup>359</sup> Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. Colombia Internacional 65, 112-133.

<sup>360</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>361</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>362</sup> **Hernando José Gómez.** Economista Cum Laude de la Universidad de los Andes, Máster en Filosofía con especialización en Moneda, Banca, y Economía Internacional y Ph.D. en Economía de la Universidad de Yale (Estados Unidos). Co-director del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003). Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012) Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad) **Correo Electrónico:** [hdojgomez@hotmail.com](mailto:hdojgomez@hotmail.com) Anexo 17

<sup>363</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Ex Embajador de Colombia en Japón y en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Viceministro de Comercio Exterior. Anexo 13

que lo negociaron, con un funcionario del MINCIT que trabaja en la oficina de verificación<sup>364</sup> (del acuerdo). Fui a la embajada americana y me reuní con una gente de la oficina de asuntos económicos, entre otros.

Mi idea es mirar, en este momento, la parte más informal, las acciones (de diplomacia económica) que hacen detrás los gobiernos para lograr al final negociar y encontrar la posibilidad de firmar/ratificar estos tratados. Elegí el (TLC) de Estados Unidos porque es el más importante a nivel económico para Colombia (en mi opinión) y la verdad porque me parece muy chévere. Siempre he tenido la curiosidad de mirar esas negociaciones en un aspecto no tan oficial.

Dicen (los gobiernos) que (las negociaciones) son muy transparentes, que es un proceso muy tranquilo, muy diplomático. Seguramente tienen un componente grande eso, pero yo sé que pasa mucho “por detrás” y estoy intentando mirar que cosas están no sólo no a la luz pública, sino que movieron los gobiernos para poder presionar a la contraparte y lograr el acuerdo.

**LCS:** Usualmente ofrecen ciertas cosas para lograr otras.

**CSR:** Yo leí tu artículo, tu trabajo, yo sé que hiciste más un análisis hacia los niveles de Putnam.<sup>365</sup>

**LCS:** ¿Y Alejandro<sup>366</sup> es tú asesor?

**CSR:** Si, Alejandro fue mi profesor hace como tres años.

### (Interrupción por llamada).

**CSR:** Eso es más o menos lo que estoy haciendo y por lo que me dijiste, parece que no te acuerdas mucho (del artículo) ...

**LCS:** Imagínate, es que ya ni siquiera sé en qué año fue... ¿2007?

---

<sup>364</sup> **José Alejandro Quintero.** Asesor para la implementación de los compromisos comerciales con EEUU en la Dirección de Relaciones Comerciales del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia. Teléfono: + (57-1) 606 7676. Ext. 1376. Anexo 15

<sup>365</sup> **Juego de Dos Niveles.** Trabajo de Robert Putnam en 1988. (...) “Robert D. Putnam publicó por primera vez el modelo; *Diplomacy And Domestic Politics: The Logic Of Two- Level Games*” en la edición de verano de la revista *International Organization* 42. Sin embargo, cinco años más tarde, en 1993, editó junto con Peter Evans y Harold Jacobson, el libro *Double-Edged Diplomacy. Internacional Bargaining and Domestic Politics*, en el cual desarrollan el modelo y lo aplican a estudios de casos de negociaciones internacionales sobre seguridad, asuntos económicos y relaciones entre norte y sur” (...) (Silva, 2007, pág. 116)

<sup>366</sup> **Camilo Alejandro Espitia.** Profesor director del presente trabajo de grado. Email: [alejoespitia@gmail.com](mailto:alejoespitia@gmail.com)

**CSR:** Sí. 2007.

**LCS:** Imagínate, hace más de 10 años...

**CSR:** Básicamente, sobre tu artículo tengo algunas preguntas puntuales.

Quisiera saber, que explicaron los negociadores que a los que tú entrevistaste... ¿Te acuerdas de lo que te dijeron Luis Ángel Madrid y Jorge Pulecio?<sup>367 368</sup> ¿Te contaron ellos alguna anécdota en específico? ¿Alguna anécdota o algo que ellos hubieran tenido que hacer durante lo que negociaron? O, ¿Te acuerdas de algo que te hayan dicho en particular sobre cómo funcionaba más o menos la mesa de negociación?

**LCS:** La verdad, no... Algo específico no.

**CSR:** En general, cuando hiciste este trabajo, ¿Te acuerdas de algo particular o importante que hayas investigado?

**LCS:** Digamos que, en general lo que recuerdo, de lo que me comentaron ellos dos (Madrid y Pulecio) eran las tensiones entre el cuarto de la negociación y el “Cuarto de al Lado”.<sup>369</sup>

Las tensiones eran fuertes porque efectivamente tienes conversaciones de; “tu subes en uno, yo bajo en lo otro”, tratando de lidiar con los diferentes actores, con los diferentes gremios,<sup>370</sup> y al final son decisiones que son de política.

**CSR:** En esas decisiones de política, tú hablabas (en tu artículo) sobre la cercanía que tenían los gremios agrícolas en su momento con el ex presidente Uribe.<sup>371</sup> ¿Qué tanto pudieron ellos haber logrado mover la negociación? ¿o influenciarla?

---

<sup>367</sup> **Luis Ángel Madrid.** Negociador Internacional perteneciente al equipo negociador de Colombia. (Silva, 2007)

<sup>368</sup> **Jorge Pulecio.** Negociador Internacional perteneciente al equipo negociador de Colombia. (Silva, 2007)

<sup>369</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) “se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector público se lograra construir la posición negociadora del país” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)”

<sup>370</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente ejercer influencia en el mercado o ante entes de control o el Estado.

<sup>371</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

Yo hablé con Eduardo Muñoz, que fue coordinador de una de las mesas y él me dijo que había dos (2) (gremios) bastante importantes que eran FEDEGAN y la SAC.<sup>372 373</sup> ¿Qué tanto puedes tú ver el alcance de estos gremios en la negociación? ¿Qué podían pedir?

**LCS:** En un caso concreto, estuvo por ejemplo el sector avícola<sup>374</sup> o el sector ganadero donde sí hubo compensaciones después por parte de los de los gobiernos (americano y colombiano).

Por ejemplo, hay un documento CONPES<sup>375</sup> para el apoyo del sector lácteo.<sup>376</sup> Hay un documento CONPES específico para el apoyo de los pequeños productores, y ese (documento) surgió, hasta donde yo supe, como resultado del proceso negociación y compensación que se le daba a esos sectores.

**CSR:** Entonces ese documento CONPES, es posterior al acuerdo... ¿a la firma?

**LCS:** Sí. Pero es posterior a la ratificación también. Básicamente es un CONPES con recursos de cooperación internacional para apoyar proyectos específicos y asistencia técnica para fortalecer la competitividad y mejorar la competitividad de los productores del sector lácteo colombiano.

Ahí, se evidencia como se usan los instrumentos de política. Uno (Laura) siendo funcionario del gobierno se entera de esas cosas y de cómo funciona por dentro. Digamos, efectivamente no podemos negociar con las mejores condiciones en el tratado como tal, pero por el otro lado se recibe cooperación (asistencia técnica) para mejorar el sector y para que no haya un desbalance por los efectos de la entrada en vigor (del TLC).

**CSR:** ¿Qué hubieran podido pedir esos gremios? Tú me dices que no alcanzamos (Colombia) a tener un mejor acuerdo posible en el tratado, ¿Qué hubieran podido pedir más (en el acuerdo final)?

---

<sup>372</sup> **Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN).** Sitio web: <https://www.fedegan.org.co/> 1/09/19 4:30 p. m.

<sup>373</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC).** Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m

<sup>374</sup> **Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI).** Sitio web: <https://fenavi.org/> 9/7/19 2:31 PM

<sup>375</sup> **Consejo Nacional de Política Económica y Social. (CONPES);** (...) *“El Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) es un organismo asesor del Gobierno en materia de desarrollo económico y social, y es el encargado de estudiar y recomendar políticas generales en esas áreas”*(...) (Periódico El Tiempo, 2004)

<sup>376</sup> **Documento CONPES número 3675** titulado “POLÍTICA NACIONAL PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR LACTEO COLOMBIANO” (Departamento Nacional de Planeación - Colombia, 2010)

Yo sé, después de lo que me han contado en las entrevistas que he hecho,<sup>377</sup> que los estadounidenses presionaban para que el sector agrícola estuviera completamente abierto. Esas eran las condiciones mínimas para firmar el TLC, pero (los gremios) ¿Qué hubieran podido pedir a cambio?

**LCS:** Era precisamente la discusión de que no estábamos (Colombia) preparados para competir. En ese momento no estamos internamente tan preparados para competir. Necesitábamos mejores condiciones, necesitábamos inversión para volvernos productivos.

**CSR:** ¿Y hoy sí?

**LCS:** Pues se supone. No sé. Tocaría hacer una evaluación de impacto económico de ese programa en específico. Yo no sé si de pronto el Departamento Nacional de Planeación (DNP),<sup>378</sup> como fue un documento CONPES, haya sacado una evaluación de ese documento o de ese programa específico para sector lácteo.

Es el que tengo como referencia. Ciertamente, es fruto de esa compensación. Son los instrumentos que tienen los gobiernos para negociar.

**CSR:** ¿Qué otros instrumentos podrían tener los gobiernos para negociar?

Yo creo, si te entiendo, es que en ese momento el gobierno (de Colombia) hubiera podido decirle al sector avícola o lácteo; “mi mejor opción con los Estados Unidos es llegar a “este” punto. No nos van a ceder más (los estadounidenses). Entonces yo (como gobierno) me comprometo a que, si ustedes me ayudan a pasar/apoyar el tratado, lo cumplimos, y yo le voy a dar “esto otro”<sup>379</sup>”

¿El gobierno no hubiera podido decir, “voy a hacer que los fondos que vengan por cooperación internacional sean dirigidos a su sector en particular”?

**LCS:** Yo creo que específicamente negociaron los de ese sector. Nada más. Ellos eran los más importantes

**CSR:** ¿Pero tú crees que durante el TLC? (la negociación)

---

<sup>377</sup> Referencia a lo escuchado, hasta la fecha de esta entrevista, en las otras conversaciones también consignadas en el presente documento.

<sup>378</sup> **Departamento Nacional de Planeación (DNP).** Las funciones del DNP están establecidas en el Decreto 1832 de 2012. Sitio web: <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Paginas/default.aspx>

<sup>379</sup> Proyectos de inversión dirigidos a un sector en específico como el CONPES 3675 mencionado anteriormente.

**LCS:** No sé, hasta qué punto, eso puede ser cierto.

**CSR:** Yo tengo entendido que en ese momento uno negocia en la mesa dos cosas básicamente; las reglas técnicas de desgravación arancelaria y las otras reglas de competitividad: es decir los plazos los que esas reglas van a entrar a aplicarse.<sup>380</sup>

**LCS:** Sí. Y en la parte los plazos, también está el argumento (de negociación) que está detrás de ese plazo. Precisamente un tiempo para mejorar nuestra competitividad de tal forma que cuando nos abramos totalmente y logremos competir en ese mercado y no sea simplemente un asunto de una sola vía.

**CSR:** Y el gobierno hubiera podido en ese momento decirle a los gremios; “no” e ir y ceder a lo que los Estados Unidos y el USTR les hubiera propuesto?

**LCS:** Eso ya es parte de la negociación y precisamente, yo creo que el gobierno hace un análisis primero, general, en términos macro para ver qué sectores se favorecen y que otros pierden. En los que pierden, esperas (como gobierno) que pierdan lo menos posible y ahí es donde entran a jugar el tema los plazos (de desgravación). La progresividad de las tarifas. Ahí es donde yo voy ofreciendo los mecanismos de compensación, las ayudas para los sectores, entre otros.

**CSR:** ¿Y esas propuestas las construyen entre gobierno y sector (privados)?

**LCS:** Gobierno y gremios.

**CSR:** Esa negociación se llevó personalmente entre el ministro de agricultura y... ¿Quién?

**LCS:** Presidente del gremio (involucrado). Para eso tienes al gremio, no van los empresarios. Éstos son en este caso son la SAC, la Federación Nacional de Cafeteros,<sup>381</sup> FEDEGAN, FEDECACO,<sup>382</sup> entre otros.

**CSR:** De lo que me han comentado, destaco algunas cosas.

Entre el primer y segundo periodo presidencial del ex presidente Uribe, hubo un cambio muy importante que fue el cambio del ministro de agricultura y el nombramiento de Andrés Felipe

---

<sup>380</sup> (Gómez, 2019)

<sup>381</sup> **Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.** Sitio web: <https://www.federaciondecafeteros.org/>

<sup>382</sup> **Federación Nacional de Cacaoteros de Colombia.** Sitio web: <https://www.fedecacao.com.co/portal/index.php/es/>  
9/2/19 11:09 AM

Arias.<sup>383</sup> Decían que el ministro anterior<sup>384</sup> era muy complicado para manejar las negociaciones del tratado. Ahora que tu trabajas aquí en el Ministerio de Agricultura, ¿qué tanta importancia tiene un Ministro, de esta cartera negociando un tratado?

**LCS:** Bastante. Digamos que el Ministro es la mano derecha del presidente y está en la obligación de decirle al presidente que sectores se afectan, que sectores no, cuáles deberían ser las apuestas del gobierno. El Ministerio debería responder todas las necesidades de aquellos que trabajan en el campo. Pequeños, medianos, grandes. También tiene que responder a las necesidades. Los ministros deben estar en constante diálogo reuniones con comunidades para resolver sus necesidades.

Muchos de los planes que ejecuta el gobierno en los municipios, los ejecuta a través de los gremios. Existen fondos específicos del gobierno para los gremios como FEDEPALMA, FEDECACAO, FEDEGAN. Los gremios administran unos fondos que se llama “fondos parafiscales” que buscan efectivamente mejorar la competitividad y es entonces necesario estar hablando con ellos. Son los actores a los que finalmente tú, como gobierno, tienes que responder.

**CSR:** En ese caso, ¿la presión estaría dirigida o más bien originada desde los gremios que presionan al Ministro para que la posición del gobierno o del equipo negociador sea “ceder” o “no ceder”? ¿El Ministro es entonces como un canal de esos intereses?

**LCS:** Si claro. Es parte de un juego entre política y objetividad. El ministro debe tener toda la mirada porque él los está escuchando a todos, entendiendo quienes van a ganar y quienes van a perder... El presidente, con la información que le suministre el ministro tiene que tomar entonces la decisión (sobre qué hacer en cada momento)<sup>385</sup> es algo como; “vamos a aceptar que estos gremios) “x” van a perder, y debemos diseñar la compensación necesaria”

**CSR:** ¿Al final entonces tocaba compensarlos de alguna u otra manera?

---

<sup>383</sup> **Andrés Felipe Arias Leiva.** Ministro de Agricultura de Colombia (2005-2009)

<sup>384</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.) Anunciado como Co-Director del Banco de la República el 21 de Enero del año 2005. (Presidencia de Colombia, 2005)

<sup>385</sup> En ese caso, sobre qué información llevar o no llevar a la Mesa de Negociación y al equipo negociador.



**LCS:** Pues no es que toque, pero es la política. En ese juego hay una presión que lleva a que eso suceda. Hay un tema también de empleo por lo general, cuyo principal argumento es que “van a quebrar tantos productores” agropecuarios y eso significa pérdidas por “tanto” monto... Eso son menos recursos, menos impuestos, menos recaudo para el gobierno y una pérdida de empleo. No es una decisión simplemente política, eso conlleva a un argumento político, pero perfectamente existen unas justificaciones económicas que también son válidas.

**CSR:** Tu repartiste (en su artículo) en el primer y segundo nivel de Putnam, los actores internos contra los actores externos (2 gobiernos). Para ti, con lo que te acuerdas, ¿cuáles pueden ser esas motivaciones que llevan al gobierno a ceder en una negociación con otro Estado?

**LCS:** ¿a ceder?

**CSR:** En tu artículo vi que, durante la primera ronda de negociación, lo que pasó que los estadounidenses llegaron con un texto, con una propuesta y lo que hicieron los andinos fue simplemente preguntar sobre ese texto.<sup>386</sup> Como en ese momento estábamos negociando juntos Colombia, Ecuador y Perú, era muy difícil concertar la posición entre los tres, empezar a preguntar, ponerse de acuerdo, las sensibilidades (comerciales) no eran las mismas...

¿Qué pueden poner primero (como prioridad) los Estados? ¿Las relaciones bilaterales con Estados Unidos o la relación con los vecinos (Perú y Ecuador - en el caso de Colombia)?

**LCS:** Te contesto, aunque no me acuerdo muy bien del artículo...

Yo creo que ahí prima más bien la relación con Estados Unidos porque hay otros temas que se puedan sobreponer, como el tema de la lucha contra las drogas, por ejemplo. Creo que hay otros temas dentro de la política exterior, por lo menos en la de Colombia, que han girado en torno a ser el amigo de Estados Unidos en la región.

Económicamente su mercado es muchísimo más grande que el de Ecuador o Perú. Hay que guardar una armonía con los otros dos países por todo el tema de tradición histórica, cultural y el

---

<sup>386</sup> (...) “El 18 de mayo de 2004 se dio inicio a las rondas de negociación. En la primera ronda, Estados Unidos dio a conocer su win-set y propuso su texto como base de negociación. Los andinos, por un lado, se dedicaron a realizar preguntas sobre este texto, relacionadas con identificación de intereses de los estadounidenses o con esclarecimiento de normatividad u otros aspectos que les eran desconocidos.” (...) (Silva, 2007, pág. 122)

intercambio económico, pero la mayoría de las exportaciones van hacia Estados Unidos y en eso, yo veo, que primó el interés económico y político.

**CSR:** En una negociación como estas, ¿Qué cosas, en el aspecto más informal, menos institucional, menos oficial, puede tener en cuenta un equipo negociador como el de Colombia para negociar el tratado? ¿En que se pueden llegar a fijar?

**LCS:** ¿Informal?

**CSR:** Por ejemplo, me comentaron de la influencia que tuvo Luis Alberto Moreno<sup>387</sup> en la consecución de votos de senadores en el Congreso de Estados Unidos para la ratificación.

**LCS:** Me acuerdo mucho, pero creo que lo leí en una Revista Semana.<sup>388</sup> Había, uno de los embajadores que teníamos en Colombia que tiene una esposa que le gusta mucho cocinar... Cocinaba súper bien y empezaron a hacer reuniones de cocina. Aparte de hacer reuniones, empezaron a invitar un montón de congresistas americanos y a ellos les gusta mucho la cocina de esa señora. A partir de eso lograron un montón de cosas...

Ahí se influyen muchas cosas, el temperamento, la primera impresión. He escuchado casos de negociaciones que se hacen por ejemplo solamente jugando golf.

**CSR:** Pero una negociación de este calibre, tan institucional, de hecho, esta negociación fue la primera que estuvo administrada y controlada mediante un decreto<sup>389</sup> para formalizar los derechos y deberes del equipo negociador. ¿Qué tanta libertad puede tener negociador de estos para operar en una zona gris?

**LCS:** Es verdad, pero hay que recordar que estas negociando con seres humanos. Aquí en Colombia, también tienes a los gremios presionando no sólo al gobierno, sino presionando a los congresistas, lo cual “es normal”.

---

<sup>387</sup> **Luis Alberto Moreno.** Administrador de Empresas y Economista de la Universidad Florida Atlantic University y un MBA de Thunderbird School of Global Management, entre otros. Fue presidente del Instituto de Fomento Industrial de Colombia (1991-1992), Ministro de Desarrollo Económico de Colombia (1992-1994) y Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (1998-2005). Desde el año 2005 hasta hoy es presidente del Banco Interamericano de Desarrollo – BID.

<sup>388</sup> No se encuentra el mencionado artículo en internet.

<sup>389</sup> **Decreto 2314 de 2004.** (...) “por el cual se reglamentan algunos aspectos procedimentales de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América” (...) (República de Colombia, 2004)

Si yo tengo fincas de producción de café en el Eje Cafetero, en el Tolima y tengo congresistas representando esas regiones, se forman coaliciones como la de “los cafeteros” o por departamentos. Lo mismo pasa en Estados Unidos. Si tú te llevas bien con los congresistas que al mismo tiempo están defendiendo sus propios intereses o los intereses de sus propios gremios, empiezas a gestionar una relación de confianza.

La negociación es también la posibilidad de estar en los zapatos del otro y no pensar en términos de posiciones y sino en los intereses del “otro” (la contraparte). Cuando tú entiendes, y estableces una relación con la contraparte para específicamente saber que le puedes ofrecer y como te puedes tú mover. Es un poco como lo que escribe William Ury,<sup>390</sup> el profesor de Harvard en el curso típico de negociación. Lo que me acuerdo, en pocas palabras es básicamente eso, mirar cuáles son los intereses de la otra persona y establecer una relación de confianza.

**CSR:** Me contaron que para la firma del TLC, como estaban en pleno proceso de reelección del ex presidente en Perú, Alejandro Toledo,<sup>391</sup> él empezó a presionar a su equipo negociador. Si el presidente Uribe, estaba buscando su reelección en el 2006, ¿Tú por qué crees que él no pudo haber hecho lo mismo?

**LCS:** ¿Para cerrar la negociación?

**CSR:** Si porque los peruanos no tenían tiempo...

**LCS:** Porque precisamente, en ese momento no nos convenía. Pero estaban mucho más preparados que Colombia. Nosotros éramos un poco más atrasados, y lo seguimos siendo, por lo menos en temas agrícolas. Perú en su momento llegó mucho más preparado a la negociación y llegó mucho más preparado a la apertura de su mercado. Ellos sí han sabido aprovechar las oportunidades que se abrieron con el TLC. Lo que sí pasó y actualmente pasa, es que ellos sí lo aprovechan, si tienen la competencia y la capacidad y entran al mercado norteamericano de manera más fácil.

---

<sup>390</sup>**William Ury.** Autor de diversos artículos y libros sobre negociación. Entre los que se destaca; “Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In” (Fisher, Patton & Ury, 2011). Disponible en <https://www.amazon.com/Getting-Yes-Negotiating-Agreement-Without-ebook/dp/B0051SDM5Q>

<sup>391</sup> **Alejandro Toledo Manrique.** Ex presidente de la República de Perú (2001-2006).

**CSR:** Pero espérame un segundo... no entiendo muy bien tu respuesta. ¿Me estás diciendo que tú crees que Uribe no presionó el cierre de la negociación porque Colombia no estaba lista en términos productivos? Pero políticos...

**LCS:** Tampoco. Precisamente porque había o no existían todos los argumentos para tomar una decisión internamente. No podíamos definir que nos convenía o que no nos convenía hacer. Como teníamos muchos actores, acelerar las cosas no nos ayudaba mucho. Acelerar era decir “sí” independientemente de cómo, por lo menos a las pretensiones de Estados Unidos, a eso me refiero.

**CSR:** Parte de las cosas que influenciaron el contexto para que iniciaran las negociaciones en el primer gobierno del ex presidente Uribe fue una afinidad política, una cercanía personal (eran muy amigos con Bush). Si eso era así, ¿Por qué no ceder?

**LCS:** Porque tienes detrás la presión de todos los gremios.

**CSR:** Pero si ellos (los gremios) también eran muy cercanos a Uribe... Los gremios lo ayudaron no sólo en la carrera presidencial<sup>392</sup> sino después, era cercano a Bush no sólo en materia política sino personalmente también. (Uribe) Implementa la segunda fase del “Plan Colombia”<sup>393</sup> y arma la “Seguridad Democrática”<sup>394</sup> obtenido logros y fondos en la cooperación contra las drogas. Porque no simplemente ceder en lo económico y decirle a Hernando José; “vaya usted también y cierre (la negociación)”

**LCS:** Claro, pero en el plano interno, ¿qué? La situación interna... El costo político derivado...

**CSR:** Él (Uribe) estaba buscando (durante los años esperando la firma) la primera reelección y durante los años esperando la ratificación, su segunda reelección. ¿Por qué no obtener esa victoria política?

---

<sup>392</sup> (...) “Álvaro Uribe siempre fue un acérrimo defensor del tratado y aunque no compartiera las mismas preferencias (con respecto al TLC) de varios actores internos, logró el apoyo de los gremios más importantes del país para garantizar que tuviera acogida la negociación: el de los grandes industriales y el de los grandes latifundistas” (...) (Silva, 2007, pág. 129)

<sup>393</sup> **Plan Colombia.** (...) “Iniciativa que obedecía a los intereses estratégicos entre el gobierno estadounidense de Bill Clinton y el presidente colombiano Andrés Pastrana”(…) Se logró (...) “un evidente acercamiento colombiano-estadounidense, manifestado en el apoyo en la lucha contra las drogas e indirectamente en las diversas ayudas en relación con el conflicto interno”(…) (Bermúdez Torres, 2010, págs. 214-215)

<sup>394</sup>**Seguridad Democrática.** Estrategia de seguridad y/o orden público diseñada por Álvaro Uribe Vélez como candidato y después presidente de Colombia en cada uno de sus periodos presidenciales. (Libreros, 2002)

**LCS:** Mi pregunta ahí es, ¿Cuál era el costo político (interno) también de hacerlo? Te ganas una “carita feliz” internacionalmente... fomentas y fortaleces tu relación con Estados Unidos, pero interna y políticamente, ¿Cómo vamos?...

**CSR:** Es que esto es por la primera reelección de Uribe. Si el expresidente Toledo, buscando su reelección, cedió a lo que necesitaba para firmar, ¿por qué Uribe no hubiera hecho lo mismo?

**LCS:** No hay una respuesta correcta. Tocaría evaluar el costo político internamente. De pronto, le había costado la reelección, de pronto hubiera salido al revés.

Había un tema adicional, y es que los demócratas (en Estados Unidos) empezaron a exigir una rendición de cuentas muy específicas en el tema laboral y eso demoró mucho la ratificación con Colombia. Puede que no haya sido únicamente desde el lado colombiano, sino también desde el lado de los congresistas demócratas que tampoco estaban seguros, también tenían dudas, precisamente por todo el tema de condiciones laborales y protección a sindicalistas y derechos laborales.

De hecho, ellos también financiaron después, y lo sé porque trabajé en un estudio sobre eso, a través de la Organización de Naciones Unidas (ONU),<sup>395</sup> del PNUD,<sup>396</sup> estudios específicos (cuatro o cinco estudios) para diagnosticar los temas laborales. Eran financiadas con recursos de la USAID<sup>397</sup> y ejecutados a través de Naciones Unidas.

**CSR:** El financiamiento de estos programas, son para mí, acciones de diplomacia económica (DE), porque se trata de presionar (las negociaciones) a través de una inversión, de un plano económico y mostrarlo en este caso como cooperación para el desarrollo.

**CSR:** Tú aquí en tu artículo hablabas de la creación de un “win set”,<sup>398</sup> que eran los mejores acuerdos posibles que pueden tener alguna los actores en la negociación. Esos “win set”, ¿Qué

---

<sup>395</sup> **Organización de Naciones Unidas** (ONU). Sitio web: [www.un.org](http://www.un.org). 2/09/19 11:26 a. m.

<sup>396</sup> **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo**. (UNDP-PNUD). Sitio web: <https://www.undp.org/> 2/09/19 11:26 a. m.

<sup>397</sup> **United States Agency for International Development** (USAID) (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo y la Cooperación Internacional). Sitio web: <https://www.usaid.gov/> 2/09/19 11:32 a. m.

<sup>398</sup> **Win Set**. El término “Win-Set” hace referencia a las propuestas de posibles acuerdos del Nivel I (la negociación en el ámbito internacional, en la que se formula una propuesta que será sujeta a la aprobación de las partes negociadoras que serían ratificados en el plano doméstico de ese Estado) (Silva, 2007, págs. 5-7)

tanto podrían ser influenciados, o contruidos por un actor desde lo informal? Quiero decir; oficialmente todos tenemos unos intereses que nos posicionan de cierta manera (en la negociación) -pública y económicamente. De manera informal, esos “win set” ¿Son dinámicos? ¿Se transforman?

**LCS:** Yo creo que hay unos mínimos de ganancias,<sup>399 xxix</sup> pero también creo que hay otros puntos que están dentro (de los objetivos de la negociación) que se van modificando a lo largo de ella.

De nuevo, ya no me acuerdo muy bien, pero en una negociación tan larga como esta, a medida que pasa el tiempo, mis intereses y necesidades van cambiando. Como gobierno también surgen nuevos problemas y oportunidades. Al mismo tiempo hay cosas que se flexibilizan un poco dentro de ese marco.

**CSR:** ¿Pero son públicas? ¿Esa doble agenda como se ve? ¿Cómo se prueba su existencia?

**LCS:** Es un poco complicado, porque ese es un tema ya de muy alto nivel...presidente, Ministros, presidentes de los gremios. A lo que tú te estás refiriendo, es a la línea que le quiere dar el presidente a la política exterior y a la política comercial.

**CSR:** ¿Tú crees que este TLC puede ser considerado como un instrumento político?

**LCS:** Lo es. Tu, de por sí, construyes políticas públicas a partir de un acuerdo como este.

**CSR:** Pero no me refiero las políticas públicas para lograr el cumplimiento o la reforma que vienen como consecuencia de este acuerdo si no, la política electoral, por ejemplo. O por ejemplo política de inversión a partir de información privilegiada que sale del acuerdo...

**LCS:** Si claro también. Por ejemplo, seguramente Uribe llegó a tomar decisiones sobre su reelección, o sobre los movimientos políticos a partir de lo que veía del proceso negociación del acuerdo. Estados Unidos también (lo usa) para negociar otras cosas como por ejemplo la agenda de apoyo contra el narcotráfico.

---

<sup>399</sup> **EI MAAN** es la mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado - o en inglés BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement). De acuerdo a Fisher, Patton, & Ury (2011), el MAAN es su alternativa “ganga” o especial frente a la contraparte. Es el mejor curso de acción para satisfacer los intereses propios sin el consentimiento de la otra parte. El MAAN es algo que se desarrolla y es la clave del poder de negociación. (...)“*El poder de usted no depende tanto de que usted sea más grande, más fuerte, de mayor jerarquía o más rico que la otra persona, como de cuán bueno sea su MAAN*”(…) (Fisher, Patton, & Ury, 2011)

**CSR:** Esa agenda del narcotráfico, ¿se negociaba de manera paralela con el TLC?

**LCS:** Si no estoy mal sí. Sobre todo, el tema de apoyos complementarios, de desempleo rural, el aumento o disminución del presupuesto para este tipo de apoyos. Con los que “jugaba” era con los temas de proyectos de desarrollo alternativo, que era cómo se llamaban anteriormente.

**CSR:** ¿Tú me puedes hablar un poco más de esos proyectos? Eran estructurados por quien...

**LCS:** los programas se llamaban MIDAS,<sup>400</sup> y eran financiados y coordinados por la USAID. En su momento se llamaba la Agenda Desarrollo Alternativo.

**CSR:** ¿Esa agenda era entonces sintomática a lo que se negociaba en el TLC?

**LCS:** Sería importante verificar en internet el tema de las fechas, pero si no estoy mal, sí. Yo no sé si menciona algo de eso, pero si mal no recuerdo sí. Además, con el tipo de agenda de cooperación se define anualmente el presupuesto. Valdría la pena mirar cómo se movía el presupuesto de cooperación en las discusiones anuales en el Congreso Estados Unidos.

**CSR:** Yo hable con Eduardo Muñoz y él me contaba que había unas grandes discusiones sobre el asunto del agua, de los páramos, de la selva, que había mucha presión de la sociedad civil en “El Cuarto de al Lado” para no entregar los recursos. ¿Los proyectos cooperación económica son entonces parte la estrategia de diplomacia económica?

**LCS:** Hacen parte de un tema de soberanía, sobre el entregar los recursos, pero hacen parte más bien de una agenda distinta, aunque también son oficiales, se cruzan también con la agenda de la negociación, con la agenda contra las drogas, y en este caso con la agenda con el TLC.

Si mal no recuerdo, toca buscar registros de periódicos, sobre todo en los periódicos americanos sobre como se movía el tema. No es que no fuera oficial o que estos programas de desarrollo alternativo afectaran la soberanía... Eran, en parte, un poco de reconocimiento a que la lucha contra las drogas necesitaba un componente de desarrollo social y económico para buscar la sostenibilidad

---

<sup>400</sup>**Proyectos MIDAS.** Fueron 126 proyectos que estuvieron coordinados por la USAID. El nombre del proyecto fue: “Colombia: Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible” con una duración de aproximadamente 5 años (2005-2010) y fondos de aproximadamente de 2 millones de dólares. (USAID, 2005). Financiamiento, coordinación y establecimiento de los proyectos eran gestionados en Colombia por “Acción Social”. (UNODC & Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional (Colombia), 2008)

más allá de atacar a las mafias y los grupos narcotraficantes. Es más del tema de cómo se relacionan las dos agendas.

**CSR:** Tu aquí, en el pie de página 16 <sup>401</sup> estableces que, según Luis Ángel Madrid, el Ministerio de Comercio a través de Proexport Colombia - actualmente conocido como ProColombia,<sup>402</sup> contrataron a una asesora para la negociación; María Fabiana Jorge. Ella se volvió asesora de la negociación y lo que hizo fue establecer puntos de contacto con una multinacional en el tema de los fármacos. Esos “puntos de contacto” ... ellos (las personas contactadas) estarían oficialmente vinculadas a la negociación o son “por detrás”

**LCS:** No me acuerdo la menor idea.

**CSR:** ¿Ósea, no te acuerdas de que fue lo que te dijo Luis Ángel (Madrid)?

**LCS:** No... a estas alturas no me acuerdo.

**CSR:** ¿Algún otro que te haya mencionado que tú si te acuerdes?

**LCS:** ¿Depende también de cuál sea... Ahí (en el artículo) está en general?

**CSR:** Si... Cuando me lo leí, quería venir a preguntarte por si te acordabas puntualmente algo...

**LCS:** Si ahí estoy diciendo que está contratada como tal...

**CSR:** Proexport, ahora ProColombia, ¿Ahora tienen una estrategia para hacer esos puntos de contacto? Luis Ángel, lo que te debió haber dicho era que entonces Proexport contrataba puntos de contacto en empresas clave para conseguir información, para negociar o para asesorarse.

**LCS:** También tienes que entender que entras a un punto, donde las negociaciones se vuelven súper específicas. Si tu miras, el detalle de los rubros de los aranceles son cosas que tú ves eso y dices “que pereza”. La identificación de rubros de diez (10) dígitos, de insumos muy específicos. Tú, como negociador, no tienes ese nivel de detalle. Digamos, por más de que Hernando José Gómez sea un gran economista, conocer específicamente cada sector es prácticamente imposible...

---

<sup>401</sup>(...) “Por ejemplo, por medio del Ministerio de Comercio se trató de buscar apoyo de la industria farmacéutica de genéricos de EE.UU. Según Luis Ángel Madrid, ASINFAR logró el contacto con estas empresas gracias a una consultora, María Fabiana Jorge, pagada por Proexport, que fue contratada como asesora de la negociación, para que sirviera de punto de contacto” (...) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>402</sup>**Procolombia.** Exportaciones, Turismo, Inversión y Marca País (Colombia) <http://www.procolombia.co/> 22/08/2019 4:40 p. m.



Muchas de esas cosas, de un rubro, pueden afectar otro sector al ser insumo en otra cadena productiva. Entonces, necesitas gente que si conozca el detalle de cómo se opera. Al mismo tiempo, también trae a la discusión el tema de “la puerta giratoria”; un día estas trabajando en el sector privado y al otro estás asesorando al gobierno sobre ese sector. Juegan las dos cosas.

**CSR:** ¿No volviste a hablar con alguno de ellos? ¿Con (Luis Ángel) Madrid o con (Jorge) Pulecio)?

**LCS:** De vez en cuando me encontraba a Pulecio en reuniones. Él me reconocía y para estas cosas hablé mucho con él. (Pulecio) me invitó en 2006 a unas mesas con la Alcaldía de Bogotá, sobre todo con los de tecnología. Realmente para seguir hablando de estos temas como que no.

**CSR:** Listo Laura, muchas gracias.

### **(Fin de la Entrevista)**

#### **Entrevistada.**

Silva, L. C. (15 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

#### **Bibliografía.**

Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.

Silva, L. C. (15 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Departamento Nacional de Planeación - Colombia. (19 de Julio de 2010). *Minsiterio de Agricultura - Colombia*. Recuperado el 22 de Agosto de 2019, de Documento Conpes 3675: <https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/direcciones/Documents/d.angie/conpes%203675.pdf>

USAID. (2005). *USAID Land Projects*. Recuperado el 22 de Agosto de 2019, de Colombia: Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible: <https://www.land-links.org/project/mas-inversion-para-el-desarrollo-alternativo-sostenible-colombia/>

UNODC & Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional (Colombia). (Octubre de 2008). *Unodc.org*. Recuperado el 22 de Agosto de 2019, de INFORME

EJECUTIVO: ENCUENTRO NACIONAL DEL PROGRAMA PRESIDENCIAL  
CONTRA CULTIVOS ILÍCITOS (PCD):  
[https://www.unodc.org/documents/colombia/2013/Agosto/DA2013/Informe\\_Ejecutivo\\_ENDA\\_2008\\_espanol.pdf](https://www.unodc.org/documents/colombia/2013/Agosto/DA2013/Informe_Ejecutivo_ENDA_2008_espanol.pdf)

Periódico El Tiempo. (28 de Enero de 2004). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de EL PAPEL QUE DESEMPEÑA EL CONPES:  
<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1594532>

Duque Mildenberg, G. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

República de Colombia. (21 de Julio de 2004). *Sistema Único de Información Normativa*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de DECRETO 2314 DE 2004: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1435163>

Bermúdez Torres, C. A. (2010). La doctrina respice polum ("Mirar hacia el norte") en la práctica de las relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX. *Memorias: Revista digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano*, 189-222.

Libreros, J. (26 de Febrero de 2002). *Revista Semana*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de ¿Qué es la seguridad democrática?: <https://www.semana.com/opinion/articulo/que-seguridad-democratica/49299-3>

Fisher, R., Patton, B., & Ury, W. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Book.

Lewicki, R. J., Saunders, D., & Barry, B. (2012). Negociaciones internacionales y transculturales. En R. J. Lewicki, D. Saunders, & B. Barry, *Fundamentos de negociación* (págs. 250-272). México D.F.: Mc Graw Hill.

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Agosto 21 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista</b>	46 minutos y 4 segundos.	<b>Entrevistado:</b>	Augusto Solano Mejía. <sup>403</sup>

### **Entrevista 8 – Presencial.<sup>404</sup>**

**César Sánchez Rico:** Doctor Augusto, muchas gracias por dejarme venir. Hace un par de días hablé con Eduardo (Muñoz),<sup>405</sup> le hice un par de preguntas y él me contó unas anécdotas sobre cuando negoció y coordinó una de las mesas de la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

En ese momento él me dijo; “yo te recomiendo, que tengas una visión de que es lo que hacen los gremios,<sup>406</sup> de cómo fue que manejaron ese tema y si quieres te recomiendo que hables con el señor Solano”. Por eso que pude llegar a contactarlo a usted.

**Augusto Solano Mejía:** Muy bien. No es fácil. Eduardo es como un profesor de tiempo completo y bueno, podemos mirar yo que me acuerdo de todo eso. ¿Y con qué otras personas has hablado?

---

<sup>403</sup> **Augusto Solano Mejía.** Actual presidente de Asocolflores (Asociación Colombiana de Exportadores de Flores). Sitio web: <https://asocolflores.org/> Miembro de la Junta Directiva de la SAC (Sociedad de Agricultores de Colombia). Ex participante de los gremios involucrados en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos y el llamado “Cuarto de al Lado”.

<sup>404</sup> Anexo 20

<sup>405</sup> **Eduardo Muñoz Gómez.** Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Ex embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ex negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos (Mesa de asuntos ambientales y director del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, proyecto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ex negociador del TLC entre Colombia y Canadá. Actualmente es Docente Universitario, Director del MBA del Prime Business School de la Universidad Sergio Arboleda (Bogotá) y es Consultor en Comercio Exterior y estrategias de Internacionalización **Correo Electrónico:** eduardo.munoz@usa.edu.co **Anexo 18**

<sup>406</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente de ejercer influencia en el mercado o ante entes de control o el Estado.

**CSR:** Hablé con Hernando José Gómez,<sup>407</sup> hable con Gabriel Duque,<sup>408</sup> he hablado con un par de académicos y un par de profesores que han escrito sobre este tema. Ahora estoy buscando las últimas entrevistas como para empezar a cerrar la fase de recolección de información. Quiero hablar con alguien en AMCHAM<sup>409</sup> y quiero hablar con alguien en Pro Colombia.<sup>410</sup>

**ASM:** Bueno, miremos a ver por dónde empezamos.

**CSR:** Lo primero que le pediría que me contara es; ¿Usted qué estaba haciendo en ese momento de la negociación y que rol tuvo en las conversaciones?

**ASM:** Yo estoy aquí (en Asocolflores)<sup>411</sup> desde noviembre del año 2000. Estoy como presidente de Asocolflores, entonces me tocó todo eso (relacionado al TLC con Estados Unidos). Sin embargo, antes de abordarlo como un caso, creo que deberíamos verlo desde el rol y perspectiva de Asocolflores.

Asocolflores es un gremio muy particular. Se creó hace 46 años: en 1973. Es particular porque tiene un enfoque fundamental hacia las exportaciones (de flores). De la floricultura se exporta más del 95%, o sea que el enfoque es totalmente hacia las exportaciones.<sup>412 413</sup>

---

<sup>407</sup> **Hernando José Gómez.** Co-director del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003). Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012). Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad) **Correo Electrónico:** [hdojgomez@hotmail.com](mailto:hdojgomez@hotmail.com)  
Anexo 17

<sup>408</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Ex Embajador de Colombia en Japón y en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Viceministro de Comercio Exterior Anexo 13

<sup>409</sup> **Cámara de Comercio Colombo-americana (AMCHAM).** Sitio web: <https://www.amchamcolombia.co/en/>  
20/08/19 5:40 p. m.

<sup>410</sup> **Procolombia.** Exportaciones, Turismo, Inversión y Marca País (Colombia) <http://www.procolombia.co/>  
22/08/2019 4:40 p. m.

<sup>411</sup> **Asocolflores.** Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, creada en 1973 para representar, promover y fortalecer la competitividad de la floricultura colombiana en sus principales mercados y en el país. (Asocolflores, 2019)

<sup>412</sup> De acuerdo al Observatorio Económico del MIT, Colombia exportó en el 2017 a Estados Unidos principalmente; Petróleo Crudo (41%), Petróleo Refinado (8.7%) y Carbón ( 4.7%). (MIT, 2017)

<sup>413</sup> Frente a dicha información, de acuerdo al MIT (2017), dejando a un lado los productos minerales o derivados, las siguientes exportaciones hacia los Estados Unidos de América están compuestas por Café -no tostado (22%), Flores

Cuando arrancó la floricultura esta estaba dirigida exclusivamente a los Estados Unidos, el 100%. Hoy en día, eso está fluctuado entre el 75 y el 80% hacia los Estados Unidos. Eso muestra que ese mercado es esencial, su “razón de ser” prácticamente (de la industria de las flores en Colombia). Podríamos incluso decir que así lo seguirá siendo, siempre. Puede que baje, que llegue al 65% o al 70%, pero yo creo que siempre va estar por encima del 50% por muchas circunstancias: por la cercanía geográfica, porque aquí hay un clúster de producción que está anclado a un clúster de distribución en Estados Unidos... En fin, la presencia que hay en Estados Unidos es muy fuerte.

Por otra parte, todas las cosas que tienen que ver con el mercado estadounidense, para las flores, son importantes. Asocolflores desarrolló una capacidad de lobby muy fuerte.<sup>414 415 xxx</sup> Me atrevo a decir que es la capacidad de lobby más fuerte frente a cualquier otro gremio en Colombia desde antes de las negociaciones, de la firma y de la ratificación del tratado.<sup>416 417</sup>

El momento más importante fue cuando a los floricultores colombianos les hicieron la demanda por dumping (de precios)<sup>418 xxxi</sup> y entonces, a raíz de eso, hubo que hacer un trabajo muy importante

---

(7.8%), Bananos (6.2%). El resto de los productos derivados de la agricultura siguen teniendo un porcentaje de exortaciín relativamente bajo. (MIT, 2017)

<sup>414</sup> **Lobby- Lobbying.** Término que se refiere a la capacidad o ejercicio de la capacidad/ acción de los grupos de influencia (Stakeholders) frente con el fin de obtener rédito o beneficio de una situación en particular. Por ejemplo, e en el trámite de leyes o determinaciones judiciales, Su objetivo lograr evitar un prejuicio, minimizar dicho impacto o si es posible, lograr un beneficio. (Ximénez de Sandoval, 2008)

<sup>415</sup> La regulación de esta capacidad o ejercicio del “lobby” está regulado por el **Lobbying Disclosure Act of 1995 (y su actualización posterior en el año 2008)**, el cual establece, entre otras cosas que; (...) *“Una organización “participa activamente” en la planificación, supervisión o control de las actividades de cabildeo - lobby de un cliente o solicitante de registro cuando esa organización (o un empleado de la organización en su calidad de empleado) se involucra directamente en la planificación, supervisión o control al menos algunas de las actividades de cabildeo del cliente o registrante. Los ejemplos de actividades que constituyen una participación activa incluirían la participación en las decisiones sobre la selección o retención de grupos de presión, la formulación de prioridades entre los asuntos legislativos, el diseño de estrategias de lobby, el desempeño de un papel de liderazgo en la formación de una coalición ad hoc y otros roles de planificación o gestión sustantivos similares, como servir en un comité con responsabilidad sobre las decisiones de cabildeo”* (...) (Gobierno de los Estados Unidos de América, 1995) (Gobierno de los Estados Unidos de América, 2008)

<sup>416</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>417</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>418</sup> **Demanda por Dumping de Precios a las Flores.** La prensa en Colombia en su momento reportó el incidente cuando los floricultores de Colombia y Ecuador fueron demandados por competencia desleal y supuestamente las rosas en Estados Unidos a un precio menor al mínimo establecido por la norma. (Revista Semana, 1994)

en Estados Unidos. Prácticamente desde esa época, durante 20 o 25 años, Asocolflores mantuvo un bufete de abogados que hacían lobby de forma permanente porque el concepto que tenían estos empresarios es que el lobby para que sea efectivo, no se debe hacer cuando hay problemas. Hay que hacerlo en forma permanente de manera que cuando no hay problemas, se va a contar que se está haciendo, a dar las gracias por el apoyo y, cuando aparezca el problema, las puertas ya están abiertas y no tiene uno que empezar a abrirlas por todo lado.

De esa manera, Asocolflores creó una imagen muy importante (en Estados Unidos). Tuvimos varias firmas de abogados en todos esos periodos e inclusive, Asocolflores durante el periodo de gobierno de Ernesto Samper,<sup>419</sup> donde las relaciones entre los países fueron tan difíciles, Asocolflores jugó un papel importantísimo porque a Asocolflores si lo recibían (en Estados Unidos) manteniendo una comunicación constante y directa con el gobierno de los Estados Unidos. Comunicación que ni siquiera tenían el mismo gobierno (de Colombia).

**CSR:** ¿Y esa comunicación era por ejemplo con el USTR?<sup>420 xxxii</sup>

**ASM:** Era con los congresistas, con el USTR, con el gobierno (de Estados Unidos), con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos,<sup>421</sup> con todo el mundo. Hay una comunicación y una confianza sumamente grande. Entonces, se creó esa fortaleza y aquí siempre hubo la costumbre de que un grupo de los miembros de la junta (de Asocolflores), con el presidente de la asociación, viajaban a los Estados Unidos a reunirse con la firma de lobby a hacer las visitas necesarias.

Cuando había problemas, esas visitas se intensificaban, podía haber cuatro o seis visitas al año, pero, si no había problemas, en general se hacían una o dos visitas. Era una inversión muy grande, no sólo por los abogados sino por el costo de viajar, pero eso fue fundamental.

---

<sup>419</sup> **Ernesto Samper Pizano.** Presidente de Colombia (1994-1998).

<sup>420</sup> **USTR.** Office of the United States Trade Representative – Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos de América. El USTR es la agencia responsable por el desarrollo, diseño y recomendación de la política comercial de ese país. Recomienda cierto tipo de acciones y decisiones a ser tenidas en cuenta por el presidente de los Estados Unidos de América. (USTR, s.f.). Sitio web: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> 27/8/19 19:56

<sup>421</sup> **El Departamento de Comercio de Estados Unidos** (US. Department of Commerce) busca construir las condiciones adecuadas para el crecimiento económico y fomentar oportunidades de inversión en el país. Sitio web: <https://www.commerce.gov/> 2/09/19 12:05 p. m.

De manera que, es el dumping, el acuerdo logrado a finales de los 90, algo así, y cuando llegó lo del TLC, o antes de lo del TLC, teníamos ya un lobby establecido. Después, el lobby siguió por el ATPA<sup>422</sup> - las preferencias arancelarias- que eran fundamentales (para exportar). Realmente, esas preferencias arancelarias duraron como 20-22 años. Eso fue fundamental para poder acceder al mercado (estadounidense).

Durante todo ese periodo, todo marchaba bien y ahí viene lo de Samper. Nosotros, con esas preferencias que eran unilaterales, es decir, no eran producto de una negociación y podían retirarlas en cualquier momento estábamos preocupados. Cuando venía el tema de la certificación con Samper, había una preocupación muy grande, por lo que entonces el lobby fue mucho más fuerte.<sup>423</sup>

El ATPA y el APDEA empezaron con unos procesos (de certificación) de cinco años y llegaron a un punto donde de la renovación era anual. Entonces era muy complicado porque esa renovación terminaba el 31 de diciembre (de cada año), y el problema es que los aranceles se volvían vencidos.

La fecha más importante para la venta de flores allá (en Estados Unidos) era San Valentín (el 14 de febrero) pero los negocios se tenían que empezar a hacer desde el año anterior, entonces la gente (los empresarios/cultivadores) no sabía si eso lo iban a renovar o no (las preferencias arancelarias) y en qué condiciones negociar con los clientes en Estados Unidos. Siempre lo logramos, pero a veces en el último minuto con sesiones extras del Congreso que terminan en diciembre. Se lograba la aprobación y salíamos de eso.

Realmente las flores fueron el producto que más aprovechó las preferencias arancelarias. Los demás (gremios) como que no aprovecharon eso, no solamente en Colombia sino en el Grupo

---

<sup>422</sup> Dentro del título 31 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos (Sancionada por el ex presidente de ese país George W. Bush en agosto de 2002) estaba “a Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA” que prorrogaba, en ese momento las preferencias del ATPA (Andean Trade Preference Act – Expedida en su momento por George Bush en diciembre de 1991 para Colombia, Bolivia y posteriormente Perú/Ecuador por Bill Clinton durante 1993) Tanto el ATPA como posteriormente el ATPDEA buscaban ofrecer mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos. (ProColombia, s.f.)

<sup>423</sup> El aumento de las áreas de coca cultivadas en Colombia puso en alerta a las autoridades del gobierno ante una posible descertificación por parte del gobierno de los Estados Unidos y las implicaciones políticas/diplomáticas y sobretodo económicas ante un posible recorte de la ayuda extranjera frente a esta problemática. La situación de aumento de las áreas de cultivos ilícitos han dificultado la política de restitución de tierras pactada con la ex guerrilla FARC -EP en los Acuerdos de Paz de la Habana (2016).

Andino, teniendo en cuenta a Ecuador. Los otros que estaban incluidos; Bolivia o Perú, después los fueron sacando. Colombia con las flores si aprovecharon las preferencias.

Eso era parte de la filosofía que se tenía; la permanencia del lobby constante y, la otra parte, es que siempre íbamos solos, no íbamos con el gobierno, independientemente que fuera Samper o que fuera otro (presidente). Teníamos nuestra propia identidad. El gobierno hacía su gestión a favor nuestro y de pronto teníamos alguna reunión, algún otro evento que invitaba el gobierno, pero esta era una agenda exclusiva del sector representados por nosotros.

**CSR:** ¿El gobierno no protestaba por eso?

**ASM:** No, era algo nuestro. ¿Por qué iba a protestar? Al revés, ojalá cada uno se encargará de sus cosas, que no lo tuviera que hacer todo el gobierno

**CSR:** De hecho, me sorprende que el gobierno no les dijera; “si a ustedes les está yendo tan bien, y hacen tan bien eso solos, ayúdenle a los otros sectores a que hagan lo mismo”

**ASM:** No al contrario, nosotros hacíamos nuestra vuelta y de pronto hasta visitábamos al embajador (de Estados Unidos) y la cosa, pero él sabía que nosotros teníamos nuestra agenda por nuestro lado, en todo eso del ATPA.

Después vino este tema del TLC que nos interesó porque ese tema de cada año estar renovando (las preferencias arancelarias) era terrible. Ya teníamos arancel con 0% entonces con el TLC no se lograr una mejora en arancel, pero si se lograba la permanencia y la tranquilidad, especialmente, para hacer inversión, eso nos interesó mucho.

Yo no me acuerdo cuando empezaron las negociaciones, pero seguramente Eduardo si tiene eso muy claro. Yo tengo en la mente es que el TLC con Estados Unidos se firmó en el año 2006 y comienza a operar en el año 2012. Con el TLC empezó ese tema del “Cuarto de al Lado.”<sup>424</sup>

---

<sup>424</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) “se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector publico se lograra construir la posición negociadora del país” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)



Nosotros participamos de eso... eso era una “pelotera” allá.<sup>425</sup> El gobierno hacia su vuelta, uno iba a Washington y todo eso. De esas reuniones con el Congreso (de Estados Unidos) fuimos una vez y eso y nos pareció que teníamos la misma razón. Eso era un desorden; unos hablando de café, otros hablando de espárragos, otros hablando de uvas. Pero bueno, se hizo eso y el gobierno hizo lo que tenía que hacer. Nosotros apoyamos todo ese proceso hasta que se firmó (el acuerdo).

(En ese momento) nosotros quedamos parados porque el gobierno de Estados Unidos, el Congreso de Estados Unidos, no aprobó (el tratado) mientras que el Congreso de Colombia sí. Allá quedó varado todo porque no había aprobación de nada.<sup>426</sup>

Nosotros seguimos haciendo nuestro lobby por el ATPA y el APDEA que era lo que quedaba. Estábamos muy preocupados.

**CSR:** En ese momento, esa incertidumbre para ustedes llevaba a que todos (los plazos) fueran de carácter anual...

**ASM:** Si claro, lo mantuvo todo igual. Hacíamos nuestra vuelta y ahí poco a poco fueron sacando a Bolivia y después Ecuador que se salió de la negociación...del paquete del TLC.<sup>427</sup>

Finalmente, se aprobó (el tratado), pero lo importante que hay que saber y recordar es que eso tuvo un costo. El punto principal fue que se firmó paralelamente el PAL - Plan de Acción Laboral.<sup>428</sup>  
<sup>xxxiii</sup> Eso era una obligación. Lo bueno de eso, es que el PAL no hizo parte del acuerdo, no hizo parte del TLC, es una cosa para aparte.

Ese tema (el PAL), era de los sindicatos más que todo, los temas sindicales. Pero el gobierno de Estados Unidos puso unas cosas difíciles. Por un lado y por el otro, se terminó pasando una ley

---

<sup>425</sup> Referencia coloquial en Colombia a “desorden”

<sup>426</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos

<sup>427</sup> **Ecuador** fue participante de las negociaciones hasta el mes de mayo del 2006 cuando debido a ciertas controversias de inversión con la petrolera estadounidense Oxy Petroleum y ciertas protestas sociales en contra del acuerdo por parte de comunidades indígenas y opositores del expresidente de ese país Alfredo Palacio. (Arroyo, 2006) (Diario El Comercio - Ecuador, 2011)

<sup>428</sup> **Plan de Acción Laboral.** (...) “*El Plan de Acción Laboral (PAL), firmado el 7 de abril de 2011 entre los presidentes Obama y Santos fue la herramienta clave para asegurar el paso del TLC entre ambos países por el Congreso Estadounidense y su posterior firma y ratificación presidencial, después de casi cinco años de estancamiento*” (...)

muy complicada en la cual, si una empresa se opone, o si se demuestran que se oponen a la creación sindical, eso es penal/delito y el representante legal (de esa empresa) puede ir a la cárcel. Todo eso fue producto de la negociación.

Vale la pena decir que, cuando se aprobó ese TLC, hubo un avión, con el primer cargamento que entró dentro del TLC: un cargamento de flores. La ANDI<sup>429</sup> hizo un espectáculo, por allá con un barco, pero de aquí a que llegara ese barco (a Estados Unidos) pues nada. El avión nuestro llegó en la madrugada; salió la noche anterior antes de iniciar el TLC y llegó en la madrugada con las primeras flores. Fue el primer producto en ingresar a los Estados Unidos.

Para nosotros, (el TLC) no representó una ventaja económica porque teníamos 0% aranceles y continuamos con 0% aranceles, pero sí desde el punto de vista de la eliminación de la incertidumbre que era negociar las flores y también hacer las inversiones (en Estados Unidos). Las inversiones en flores son muy costosas y si alguien (algunos empresarios) tiene que cambiar la variedad (de flor a exportar), pues no tienen unas condiciones o un panorama claro para hacerlo.

(Por ejemplo) En ese momento quedó por fuera Ecuador y (Ecuador) quedó pagando aranceles hasta hace poquito. Había estado intentando meterse (a Estados Unidos) por otro lado, por una cosa que se llama el SGP (Sistema General de Preferencias). Intentaban meter unas cosas de las rosas desde hace tiempo y creo que se lo aprobaron.<sup>430</sup>

(Por otra parte) ... ese fue un logro muy importante. Nosotros, los que seguíamos allá (en la negociación), queríamos mantener los objetivos que tenían el ATPA y el ATPDEA.

En teoría, lo habíamos cumplido; las flores son el caso de éxito para mostrar de las relaciones comerciales y de cooperación entre los dos países, porque, además, creamos aquí (en Colombia), mucho empleo formal. Todo el empleo en Colombia es formal (relacionado al sector de la floricultura).

Yo creo que nosotros (Asocolflores), somos un factor muy importante para la seguridad de Bogotá y Medellín al dar casi pleno empleo alrededor (en los municipios aledaños). Si no estuviera ese

---

<sup>429</sup> ANDI. Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. Sitio web: <http://www.andi.com.co/Home/> 26/8/19 22:57

<sup>430</sup> **Sistema General de Preferencias.** (...) *“El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados (LDCs, por sus siglas en inglés) generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas”* (...) (OAS, s.f.)

“pleno” empleo de las flores, probablemente “esto” (Bogotá) sería casi invivible porque esa gente no tiene en que trabajar. De manera que, cumplíamos con eso. Eso era muy importante para los americanos.

**CSR:** ¿Cuándo usted me dice que ustedes (Asocolflores) hacían su lobby propio en Estados Unidos, ustedes hablaban con algún actor privado? ¿Con algunas empresas allá para lograr “empujar” (alcanzar) la ratificación del TLC?

**ASM:** Muy poquito. Muy poquito de empresas privadas allá. El que nos apoyo fue la Asociación de Floricultura norteamericana, la SAF – la “Society of American Florists”.<sup>431</sup> Este año cumplen 135 años de fundación.

**CSR:** La SAF podía hablar de alguna manera con congresistas (norteamericanos)...

**ASM:** Totalmente. Esa es su función. Son muy fuertes en eso. Nosotros como estrategia nos acercamos mucho a la SAF hasta que logramos tener puesto en la Junta Directiva (de la SAF). Somos los únicos extranjeros... desde esa época hasta hoy que tienen puesto allá (en la Junta directiva de la SAF).

Un miembro de la junta (de Asocolflores) se dedicó a eso hasta que llegó a la cercanía necesaria para quedamos allí “metidos”. Ese lobby de la SAF fue muy valioso para el libre comercio, porque ellos tienen mucho poder... son la organización cúpula de la floricultura y eso quiere decir que tienen afiliados a nuestros competidores en California, los productores americanos que nos quieren ver “muertos”. Ellos dicen que nosotros somos los causantes de todos los problemas, lo cual no es tan cierto... son otras causas. Nos quieren ver “muertos” y hasta el día de hoy están haciendo lobby en contra de nosotros (en el Congreso de Estados Unidos). Crearon una bancada de congresistas floricultores disque para defender eso, pero no han podido hacer nada.

**CSR:** Para cuando, el gobierno quiso aprobar el TLC aquí en Colombia, me comentaban que el gremio agrícola era muy cercano al expresidente Álvaro Uribe,<sup>432</sup> y en su momento, él tenía una

---

<sup>431</sup> **Society of American Florists.** - Sociedad Americana de Floricultores. Sitio web: <https://safnow.org/> 2/09/19 12:54 p. m.

<sup>432</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

“encrucijada” en el tema agrícola... Cuando el gobierno quiso aprobar el TLC aquí. ¿(ustedes) hablaban con el gobierno?

**ASM:** Nosotros somos como el “niño diferente” en muchas cosas. Mientras todo el sector agrícola busca (y buscaba) protección, nosotros queremos “libertad” total. Somos miembros de la SAC<sup>433</sup> desde hace mucho tiempo, de la junta directiva (de la SAC) ... yo he sido parte de ese comité directivo.

La posición nuestra (de Asocolflores) fue de paciencia. De paciencia porque cuando hay una negociación comercial lo primero que hacen (las partes) es “coger de rehén” a las flores. En la negociación del TLC con Estados Unidos el caso fue el siguiente; nosotros veníamos con preferencia de arancel del 0%. - entonces los americanos cogieron y dijeron; “listo, arranquemos a conversar...10% (de arancel) para las flores.

Nosotros en ese momento nos tranquilizamos porque si nos poníamos a presionar, (lo que hacíamos) era subirle el precio a eso<sup>434</sup> (al elemento de la negociación). Y tocó tener mucha paciencia a que todos los otros sectores se acomodaran (en la negociación). (Los equipos negociadores) se acomodaron, negociaron y todo eso, lo que nos pareció increíble porque uno (como gremio) no puede pensar que de por vida tiene que estar protegido...No quiero mencionar sectores en específico, pero hubo algunos que les dieron 20 años (de plazo de desgravación) para adecuarse y aún no han sido capaces. No han sido capaces de adecuarse. Los colombianos, lo dejamos todo para última hora... (risas).

Si yo (como gremio) negocio 20 años de desgravación y fuera de eso una cuota,<sup>435</sup> pues yo espero desde el primer día empezar a trabajar. Y ahí están (actualmente) “llorando” a cada rato. Nosotros tuvimos fue paciencia y con el gobierno, estuvimos tranquilos.

**CSR:** ¿Y ustedes hablaban con algún representante del gobierno (de Colombia)? O ustedes directamente en la mesa (de negociación) o en el “Cuarto de al Lado”.

---

<sup>433</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia** (SAC). Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m

<sup>434</sup> Cambiar el **MAAN** relacionado al acuerdo y los intereses de Asocolflores.

<sup>435</sup> Cuota Arancelaria a la importación de cierto bien desde un país A hacia un país B.

**ASM:** Esas conversaciones también se tenían aquí... por fuera de la negociación... o en la junta de la SAC con el gobierno. Uno se iba antes (a Washington) y ellos sabían que la meta era 0% arancel para las flores. Acceso inmediato con 0% arancel.

**CSR:** Existió alguna vez la posibilidad de que hubiera quedado 10% (de arancel) para las flores?

**ASM:** Teóricamente sí, pero se sabía que nosotros teníamos, o creíamos tener el poder y/o influencia suficiente para evitarlo. Nada estaba garantizado, en estas situaciones (de negociación) nada está escrito, pero teníamos un tema de “fé”, de confianza en el gobierno, de confianza en los negociadores y esa ha sido la posición nuestra en todas las negociaciones; (lograr) acceso inmediato con 0% arancel.

En la única donde fracasamos en eso y tuvimos diferencias... yo personalmente tuve diferencias muy grandes con el negociador de Colombia fue con Corea (del Sur).<sup>436</sup> Ahí no lo lograron. Lo logramos en Canadá y ha sido una de las mejores negociaciones porque allí si teníamos aranceles y bajamos a 0%.

Creo que esa ha sido la mejor negociación que se ha hecho para nosotros (Asocolflores). En Corea nos negociaron (los plazos de desgravación) a 5 años.<sup>437</sup> El negociador (de Colombia) mira a ver que (temas) tiene que negociar y entregar y en este caso nos entregó a nosotros (a las flores). Faltó fuerza. Eso fue también que había unos negociadores surcoreanos muy difíciles, muy “bravos” y nos superaron. Ahorita se acabó eso (el plazo). Yo tuve unas grandes diferencias con (Javier) Gamboa... yo pienso eso. Tuvimos muchas discusiones.

Todos los plazos pasan, ya estamos en 0% pero perdimos 5 años en los que hubiéramos podido mejorar. Estábamos en 25%, era un arancel muy alto y bajaba 5% cada año. De resto todos (los acuerdos) han sido buenos... (pausa). Mentiras, el peor de todos, que fue imposible (de lograr) fue el de EFTA<sup>438</sup> porque en esa negociación no “nos dieron” nada. Nos dieron unos contingentes, pero el (arancel) de Noruega lo bajaron del 300% al 200%. ¿Si sabes cuales son los países del EFTA?

---

<sup>436</sup> **Javien Gamboa.** Negociador del TLC entre Colombia y la República de Corea.

<sup>437</sup> Referencia al plazo del arancel negociado.

<sup>438</sup> **European Free Trade Association (EFTA).** La componen los países de: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Sitio web: <https://www.efta.int/>. 27/08/19 11:26 a.

**CSR:** Si claro.

**ASM:** Entonces, ese fue el acuerdo donde más perdimos. Fuera de Liechtenstein, que es un mercado muy pequeño, los demás países tienen un consumo per cápita muy alto.<sup>439</sup> Son países pequeños pero el consumo per cápita es de los más altos del mundo en flores.

**CSR:** Me comentaban que el presidente Iván Duque había decidido por política de campaña y ahora de gobierno, mantener las negociaciones que venían trabajadas desde el gobierno anterior pero no iniciar ninguna nueva.<sup>440</sup> ¿Hay algún mercado que les interese? ¿Le comentarían (al presidente)?

**ASM:** Nosotros ya estamos bien. Ahí lo que necesitan es terminar la negociación de Japón,<sup>441</sup> pero estamos vendiendo bien en Japón (creo que no tenemos arancel).

**CSR:** ¿Ustedes alguna vez han hablado con el gobierno (colombiano) para que haga alguna propuesta comercial a otro país?

**ASM:** No ya no. Lo único que nos interesa en este momento, algo que la gente (la opinión pública) debe entender es que, aunque no es un acuerdo nuevo, es el tema con Inglaterra. Con el problema del Brexit<sup>442</sup> hay que hacer un entendimiento con Inglaterra, pero eso simplemente es el traslado de lo que había con la Unión Europea a esto. No se puede entender como un acuerdo nuevo. Reacomodar lo que había. (Para eso) ayer (20 de agosto del 2019) estuve en la embajada (de Reino Unido).

**CSR:** ¿Ustedes hablan directamente con el embajador de Reino Unido? ¿O con el gobierno (de Colombia)?

**ASM:** A nosotros nos llamaron. Fue un parlamentario, para hablar de eso.

---

<sup>439</sup> Consumo por persona.

<sup>440</sup> (Gómez, 2019)

<sup>441</sup> Las negociaciones comerciales entre Colombia y Japón iniciaron formalmente en el año 2012. Continúan en la actualidad. (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>442</sup> **Brexit.** Término abreviado utilizado para definir la separación del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte del bloque de la Unión Europea (UE), cambiando su relación en materias de comercio, seguridad y migración (Mueller, 2019) **Traducción Propia** de: (...) *“Brexit is shorthand for Britain’s split from the European Union, changing its relationship to the bloc on trade, security and migration”* (...) (Mueller, 2019)

**CSR:** Ósea, un parlamentario británico vino a buscarlos a ustedes...

**ASM:** Sí, pero es una figura (diplomática) extraña... porque ayer ese señor (que no tenía tarjeta de presentación) se presentó como un parlamentario que viene en representación del gobierno (de Reino Unido).

Me parece que él es del partido del gobierno y decía estar representándolo. Es del comité de comercio exterior y tiene encargado entre 4 y 5 países en la región. Está buscando que todo esté listo para el 31 de octubre cuando sea el Brexit. Entonces, ese es el cuento. Nosotros tenemos Estados Unidos (que es el principal mercado), tenemos Canadá, tenemos la Unión Europea, Japón, Corea. Actualmente exportamos a alrededor de 100 países.

**CSR:** Cuando usted me cuenta que con los otros gremios tienen sus roces y diferencias, obviamente cada uno con sus propios objetivos e intereses... ¿Ustedes no se ayudan entre ustedes para llevarle propuestas al gobierno? ¿No buscan que los demás gremios también lleguen a eso? ¿A ser positivos frente a la apertura?

**ASM:** No... ellos llevan toda la vida buscando protección y protección... nosotros no vamos a meternos en eso, eso es problema de ellos. Respetamos el fuero y autonomía de cada uno. Ellos nos ven a nosotros y saben que somos pro libre comercio totalmente y tampoco nos buscan.

Alguna vez pensamos en llevar a la OMC<sup>443</sup> una fórmula de 0x0 que fuera 0% arancel en todas partes del mundo para las flores, pero al fin no lo hicimos. Por ahora tenemos todo organizado. Tenemos que mirar la situación en China que tiene un arancel de aproximadamente en 10%.

**CSR:** Si quisieran atacar ese problema, por ejemplo, ¿Irían a la embajada de China a hablar con un representante comercial?

**ASM:** Iríamos a la embajada de China para entender que está pasando, aunque China es un país muy distinto. ¿A dónde uno va a hacer lobby uno? En el caso de China si dependemos 99% de

---

<sup>443</sup> **Organización Mundial del Comercio (OMC)** (...) “Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros” (...) (OMC, s.f.) Sitio web: <https://www.wto.org/indexsp.htm> 2/09/19 2:19 p. m.

nuestro gobierno. Eso allá no existe, no hay firmas de lobby que conozcamos...Para China la fórmula “nuestra” no funciona...

**CSR:** Durante las negociaciones, ustedes al lado del gobierno, iban a Washington, escuchaban en el “Cuarto de al Lado” y demás. Alguna vez, algún representante del USTR se les acercó a ustedes (Asocolflores) a decirles; “Esto con el gobierno colombiano está muy complicado, más bien sigamos nosotros por nuestro lado... en nuestro acuerdo bilateral”

**ASM:** No, nunca nos lo dijeron y durante el TLC seguíamos por nuestro lado, nuestras visitas al USTR... Una persona con la tuvimos una relación muy importante y cercana y que después entró a trabajar en la firma de lobby que nos asesoraba fue Regina Vargo.<sup>444</sup> Ella fue la negociadora del TLC por el USTR y con ella teníamos una relación muy cercana. Después, ella se retiró y entró a trabajar en la firma de abogados que todavía nos hace lobby en Estados Unidos.

**CSR:** ¿Cómo se llama la firma?

**ASM:** Greenberg Traurig, LLP.<sup>445</sup> La primera (que los atendía) era Manatt, Phelps & Phillips, LLP.<sup>446</sup> Después, trabajamos con Greenberg porque el equipo que nos asesoraba se trasladó. Es una firma de Florida y tienen oficina en Nueva York. Esas fueron las dos firmas más importantes con las que estuvimos. Después estuvimos trabajando con Stephanie Silverman porque ella trabajó en Manatt, Phelps & Phillips y abrió una oficina aparte.

**CSR:** Cuando el gobierno quiso fomentar la aprobación del TLC en el Congreso (de Estados Unidos) ellos diseñaban unas vistas con empresarios judíos, colombianos, miembros de las comunidades... ¿Ustedes participaron de esas visitas?

**ASM:** En algunas de esas, sí.

**CSR:** ¿Era por el rédito? porque si ustedes hacían “outsourcing” del lobby...

**ASM:** Pero entendíamos que esa era parte de la negociación “global” y que no era un tema solo de flores. Tenía que aprobarse todo.

---

<sup>444</sup> **Regina Vargo.** Jefe negociadora del USTR para el TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América (2001-2006)

<sup>445</sup> **Greenberg Traurig, LLP.** Sitio web: <https://www.gtlaw.com/en>

<sup>446</sup> **Manatt, Phelps & Phillips.** Sitio web: <https://www.manatt.com/>



**CSR:** ¿Y los demás gremios aquí en Colombia también hacen ese “outsourcing” del lobby?

**ASM:** Muy rara vez. La ANDI. Somos los únicos que hemos hecho algo similar, como para escribir un libro (risas). Especialmente cuando fue la época del ex presidente Samper y cuando Carlos Lleras de la Fuente<sup>447</sup> era embajador (en Estados Unidos).

**CSR:** ¿Puede contarme alguna?

**ASM:** No... yo no estaba de presidente (de Asocolflores). De la Fuente decía que nosotros (Asocolflores) éramos unos traidores porque nos saltábamos al gobierno porque los estadounidenses solo hablaban con nosotros, pero yo no estaba aquí.

**CSR:** Ustedes al fin y al acabo ponen por encima de todo sus negocios...

**ASM:** Nosotros hacíamos lo nuestro y no íbamos en contra de nadie. Nada más. No estábamos en contra de nadie. Lo más importante de todo esto es que teníamos identidad propia. Si tu entras a un salón y hay 20 representantes más (de frutas, de flores, de café) el personaje que esta allí liderando la reunión tiene mil cosas por atender y no se va a acordar de nada. Nosotros teníamos identidad porque llegábamos y decían; “llegaron los de las flores, llegó “Asocolflores”. Teníamos un nombre.

**CSR:** Ese nombre construido por la posición que tenían ustedes en la SAF...

**ASM:** Claro. Llevábamos trabajando desde el dumping permanentemente todos los años.

**CSR:** ¿Hay algún gremio que sea siquiera parecido en su alcance?

**ASM:** Ni parecido, ¿En ese trabajo? Ninguno. Ni cerquita.

**CSR:** Durante ese trabajo (de la negociación de Estados Unidos), hubo un cambio en el Ministerio de Agricultura. El expresidente Uribe se demoró, pero finalmente cambió al ministro de agricultura<sup>448</sup> y nombró a Andrés Felipe Arias.<sup>449</sup> Parte del éxito del sector agrícola en la negociación fue por eso...

---

<sup>447</sup> **Carlos Lleras de la Fuente.** Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (1994-1998)

<sup>448</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.)

<sup>449</sup> **Andrés Felipe Arias Leiva.** Ministro de Agricultura de Colombia (2005-2009)

**ASM:** Indudablemente. Andrés Felipe era un tipo que tenía el tema del agro clarísimo. Tenía claro el tema de las flores.

**CSR:** ¿Cómo fue la relación con él después del cambio? (llegada a la dirección del ministerio).

**ASM:** Maravillosa. El ministro anterior no conocía nada de las flores. Pero nosotros empezamos un proceso de “educación” y cuando llegó Arias, él se emocionó. Nosotros tuvimos paciencia mientras el resto de los gremios negociaban y llevaban sus propuestas al gobierno, pero nosotros no teníamos muchos problemas. Había que esperar a que todos se organizaran. Cuando negociaron con Estados Unidos nosotros estábamos tranquilos. Mientras que el (gremio) del arroz negoció 20 años (de desgravación), mientras que todo el mundo negoció lo que quería, después se pusieron “a llorar”. (risas).

**CSR:** En un asunto un poco más teórico, los gremios, por ejemplo, el que usted preside, tienen (en mi perspectiva personal) un poder muy fuerte a la hora de tomar decisiones, especialmente económicas. ¿Ese poder se construye históricamente o va más orientado a como está el mercado (en el tiempo)? De esa construcción de poder y la influencia de los gremios, ¿qué tanto afecta o impacta una decisión política?

**ASM:** Incide, indudablemente... e incide bastante. El gobierno en algún momento tiene que oírnos. La función principal de los gremios, por lo menos el de este (Asocolflores) se llama “representación y defensa.” Aquí la palabra “defensa” puede sonar algo raro, pero esa se usa internacionalmente. Defender los intereses legítimos (de las empresas). Esa es nuestra función principal.

El gobierno oye (a los gremios) porque, en cierta medida, depende de nosotros (a la hora de exportar este tipo de productos). Hay gobiernos que escuchan por conveniencia y algunos que oyen porque realmente quieren hacer lo que es mejor para el país. Es un tema de argumentos, no de presiones políticas ni de contribuciones ni de cosas de esas. Eso siempre hemos sido. Este gremio, particularmente, ha sido muy profesional y empresarial.

**CSR:** Siento que este (gremio) es muy de corte “técnico”. Que hay otros de un corte un poco más político.

**ASM:** Si... Nosotros somos técnicos en este tema. Muy profesionales. Muy formales y profesionales más que técnicos. Por ejemplo, algo que la gente (la opinión pública) desconoce es que la mayoría de nuestra actividad está en los temas sociales y ambientales.

En los temas de sostenibilidad. Somos fundadores del CECODES<sup>450</sup> que es el capítulo colombiano del World Business Council for Sustainable Development<sup>451</sup> donde están las principales compañías del mundo. Por parte de las empresas colombianas están ARGOS, está ISA, está Cerrejón, está la Fundación Bolívar. En este momento estoy (Augusto Solano) de presidente de la Junta Directiva de eso. Nosotros (Asocolflores) tenemos desde hace 26 años la certificación de sostenibilidad “Flor Verde”. Estamos muy comprometidos con este tema.

**CSR:** ¿El Estado los incentiva a eso? ¿O les da beneficios por eso?

**ASM:** No. Eso es algo totalmente nuestro. Creemos que es un modelo de gestión que es muy exitoso y eficiente.

**CSR:** ¿Cómo ha visto la implementación del acuerdo? ¿Qué tan bueno ha sido el acuerdo para Colombia?

**ASM:** Pues para nosotros ha sido perfecto, lo único es que eso del “PAL” ha sido preocupante porque eso puede tener un sesgo que no tiene sentido porque nuestras condiciones laborales son más estrictas que las de Estados Unidos. Las incumplen más los floricultores de California que emplean un montón de migrantes ilegales mexicanos, que no se pueden sindicalizar y a nosotros si nos revisan. Sin embargo, hasta ahora no hemos tenido problema.

El tema ha funcionado. La negociación en su momento, fue muy oportuna y que yo creo que incidió para poder sacar adelante este tema (aunque nunca me acerqué a ellos) pero el gobierno de pronto sí, eran los productores de cereales. En esa época nosotros (Colombia) le comprábamos maíz y trigo a Canadá, a Argentina y a Bolivia un poco (con la soya). A raíz del TLC llegaron los estadounidenses. Ellos han tomado ventaja de esto de manera muy grande.

**CSR:** Me contaron que gracias a que nosotros aprobamos Canadá (el TLC) fue que los Estados Unidos...

**ASM:** ¡Claro! ¡Fue por eso por lo que ellos se pusieron las pilas y lo aprobaron! Eso ayudó muchísimo, obvio que sí. Le íbamos a comprar todo a Canadá.

---

<sup>450</sup> Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible. Sitio web: <http://www.cecodes.org.co/site/> 9/2/19 4:46 PM

<sup>451</sup> World Business Council for Sustainable Development. Sitio web: <https://www.wbcsd.org/> 9/2/19 4:46 PM

**CSR:** ¿Algún otro producto que hubiera influenciado eso?

**ASM:** No.... era el trigo, la soya. Los cereales en general. Los dos candidatos eran Canadá y Argentina. Eso es lo que le ha dado una balanza positiva a Estados Unidos. Nosotros con ese tema del aguacate casi no hemos salido (exportado).

El agro es (el sector) que más se parece a las flores, por el tipo de personas que están ahí involucradas. Aquellos involucrados son empresarios con una filosofía donde no se consideran campesinos. Eso es crucial. Ellos no son agricultores, son empresarios. Con un modelo de competencia, aquí no hay un paternalismo, cada uno sale con su marca a vender sus flores. No hay una bolsa de referencia (o precio) como en el café o en el azúcar. Nadie sabe los precios y los riesgos (de inversión) son altísimos. Por eso, la asociación nunca se mete en esos temas del detalle comercial, no les traemos clientes, no les enseñamos a sembrar flores, es un modelo de competencia perfecta.

**CSR:** ¿Ustedes entonces si promocionan las exportaciones de las flores colombianas?

**ASM:** Si claro. Vamos a ferias y tenemos una (feria) propia cada dos años acá (en Colombia).<sup>452</sup> Hacemos exposiciones y participamos en ferias ya organizadas en países como Rusia, China.

**CSR:** ¿Durante las negociaciones de este TLC, ustedes hacían estas ferias en Estados Unidos?

**ASM:** En Estados Unidos hacemos pocos eventos de este tipo porque tenemos una presencia muy fuerte entonces no hay necesidad... Si participábamos en algunas cosas. Como un proceso normal, respetando la labor del gobierno. De resto, a ti, ¿Cómo te ha parecido este tema?

**CSR:** He escuchado varias anécdotas y experiencias interesantes. Destaco de ustedes, su trabajo en Florida (como Estado receptor de las flores en Estados Unidos) por la manera como pudieron trabajar y “abonar” el terreno para Colombia y para el gobierno porque ustedes llevan el reconocimiento de marca y el nombre del país por delante (y desde hace mucho tiempo).

**(Fin de la Entrevista)**

---

<sup>452</sup> **Feria Pro-Flora.** Organizada cada 2 años para promoción de las exportaciones de las flores a nivel nacional e internacional: Sitio web: <https://www.proflora.org.co/home.php> 2/09/19 4:50 p. m.

## Entrevistado

Solano Mejía, A. (21 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

## Bibliografía

Asocolflores. (21 de Agosto de 2019). *Asocolflores*. Obtenido de Asocolflores: <https://asocolflores.org/>

Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

ANDI. (s.f.). *Asociación Nacional de Empresarios de Colombia*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Inicio: <http://www.andi.com.co/Home/>

Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

MIT. (2017). *Observatory of Economic Complexity*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Colombia and United States 2017: [https://oec.world/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/col/usa/show/2017/](https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/col/usa/show/2017/)

USTR. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Mission of the USTR: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>

Estados Unidos de América. (1962). *Fraser.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Trade Expansion Act of 1962: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/congressional/trade-expansion-act-1962.pdf>

Revista Semana. (28 de Marzo de 1994). *Revista Semana*. Recuperado el 2 de Septiembre, de LA GUERRA DE LAS ROSAS (3): <https://www.semana.com/economia/articulo/la-guerra-de-las-rosas-3/22024-3>

Ximénez de Sandoval, P. (18 de Julio de 2008). *Diario El País - España*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de Esta ley perjudica a mi cliente: [https://elpais.com/diario/2008/07/18/sociedad/1216332001\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2008/07/18/sociedad/1216332001_850215.html)

Gobierno de los Estados Unidos de América. (1995). *White House of the United States*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de Lobbying Disclosure Act: <https://lobbyingdisclosure.house.gov/lda.html>

Gobierno de los Estados Unidos de América. (1 de Enero de 2008). *United States White House*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de Lobbying Disclosure Act Guidance: [https://lobbyingdisclosure.house.gov/amended\\_lda\\_guide.html](https://lobbyingdisclosure.house.gov/amended_lda_guide.html)

ProColombia. (s.f.). *ProColombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de ABC del TLC: ATPDEA: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea>

Blu Radio. (27 de Junio de 2019). *Blu Radio*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de Zonas con cultivos ilícitos han impedido 27.000 solicitudes de restitución de tierras: <https://www.bluradio.com/nacion/zonas-con-cultivos-ilicitos-han-impedido-restitucion-de-tierras-27000-personas-218806-ie430>

Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.

Escuela Nacional Sindical. (16 de Mayo de 2016). *Escuela Nacional Sindical*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de TLC, Plan de Acción Laboral y derechos de los trabajadores en Colombia: <http://ail.ens.org.co/informe-especial/tlc-plan-accion-laboral-derechos-los-trabajadores-colombia/>

OAS. (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): [http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP\\_Schemes\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP)

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso/japon>

Mueller, B. (28 de Agosto de 2019). *The New York Times*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de What Is Brexit? What Does ‘No-Deal’ Mean?: <https://www.nytimes.com/interactive/2019/world/europe/what-is-brexit.html>

OMC. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de Quiénes somos: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/who\\_we\\_are\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm)

Banco de la República - Colombia. (s.f.). *Banco de la República de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Carlos Gustavo Cano, excodirector:  
<http://www.banrep.gov.co/es/carlos-gustavo-cano>

Solano Mejía, A. (21 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Agosto 23 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista:</b>	53 minutos y 30 segundos	<b>Entrevistado:</b>	José Rafael Barbosa Rodríguez <sup>453</sup>

### Entrevista 9 – Presencial.<sup>454</sup>

**César Sánchez Rico:** Hace un par de días vengo entrevistando a las personas que estuvieron en el equipo (negociador) con usted, y la verdad, con lo observado hasta ahora, tengo más preguntas de las que yo pensaba. Yo tengo unas preguntas redactadas, pero simplemente podemos conversar.

**José Rafael Barbosa Rodríguez:** Está muy bien, pero podemos empezar siquiera por las preguntas que tiene ahí.

**CSR:** Lo primero que le voy a pedir, es si usted me puede contar, ¿Qué rol específico desempeñó en el equipo (negociador) y ¿Cómo, para usted, se llevaban a cabo estas negociaciones?

**JRB:** Yo fui parte del equipo efectivamente, en el área particular de acceso a mercados en productos agrícolas. Mi función fue participar en la negociación de los productos agrícolas que fueron liberalizados.

Ese equipo (el del agro) fue... (pausa).

El equipo negociador estaba dirigido por el señor Felipe Jaramillo.<sup>455</sup> Yo lo apoyaba a él en todas las gestiones relacionadas con las consultas que tenía con el sector privado y luego en la creación y entendimiento de las propuestas a presentarse al equipo de Estados Unidos. Ahí también en el equipo, había de gente que hacía parte del Ministerio de Agricultura<sup>456</sup> y de Planeación Nacional<sup>457</sup> principalmente.

**CSR:** Yo intenté hablar con Felipe, buscarlo...

---

<sup>453</sup> **José Rafael Barbosa.** Asesor del despacho de Negociadores Internacionales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Ex negociador del área de Acceso a mercados agrícolas del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.

<sup>454</sup> Anexo 21

<sup>455</sup> **Felipe Jaramillo.** Negociador Internacional y jefe de la mesa de asuntos agrícolas en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

<sup>456</sup> **Ministerio de Agricultura de Colombia.** Sitio web: <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>

<sup>457</sup> **Departamento Nacional de Planeación (DNP).** Las funciones del DNP están establecidas en el Decreto 1832 de 2012. Sitio web: <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Paginas/default.aspx>



**JRB:** Felipe Jaramillo, el que estuvo en esta negociación, es una persona ya de edad, y él está retirado. Tiene como 70 años.

**CSR:** He intentado comunicarme con él, porque como le comenté en mi correo, he hablado con Hernando José Gómez,<sup>458</sup> con Gabriel Duque<sup>459</sup> aquí en el ministerio (de Comercio, Industria y Turismo), y con ellos he visto que el sector más complicado para negociar en el TLC<sup>460</sup> fue el sector del agro. Eduardo (Muñoz) me comentó que vino Robert Zoellick<sup>461</sup> por allá en el 2003,<sup>462</sup> y que una de las condiciones más importantes que dijo en ese momento (Zoellick) fue que al final de la negociación del acuerdo, el sector (agrícola), como todos los sectores (de la economía) iban a terminar liberalizados...

**JRB:** Correcto.

---

<sup>458</sup> **Hernando José Gómez.** Economista Cum Laude de la Universidad de los Andes, Máster en Filosofía con especialización en Moneda, Banca, y Economía Internacional y Ph.D. en Economía de la Universidad de Yale (Estados Unidos). Co-director del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003). Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012) Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad) **Correo Electrónico:** [hdojgomez@hotmail.com](mailto:hdojgomez@hotmail.com) Anexo 17

<sup>459</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Ex Embajador de Colombia en Japón y en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Viceministro de Comercio Exterior Anexo 13

<sup>460</sup> Referencia al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, eje central de la tesis de pregrado realizada por César Sánchez Rico (2019)

<sup>461</sup> **Robert Bruce Zoellick** fue el Representante Comercial de los Estados Unidos de América (U.S. Trade Representative) entre los años 2001 al 2005 y por ende encargado de la cartera que negociaba el acuerdo con Colombia, el USTR (ver más adelante). – Durante el primer período presidencial del expresidente de Estados Unidos George W. Bush. Posteriormente fue Sub secretario de Estado (Deputy Secretary of State) hasta el 2007 momento donde asumió la presidencia del Banco Mundial hasta el año 2012. Desde entonces hace parte de la Universidad de Harvard (Harvard Kennedy School) (Banco Mundial, s.f.)

<sup>462</sup> La primera visita de **Robert (Bruce) Zoellick** ocurrió la semana del 4 al 8 de agosto del año 2003; (...) “*En la reunión que sostuvo con los empresarios, Zoellick señaló que "esta es una oportunidad y quien tiene que decidir es Colombia"* (...) (Latorre, 2003). Dicha visita incluyó una declaración por parte de los gremios privados y una disposición positiva para buscar/comenzar una eventual negociación. (Latorre, 2003). La expectativa de **Zoellick** se venía construyendo meses antes desde una reunión entre los expresidentes **Álvaro Uribe Vélez** (Colombia) y **George W. Bush** (Estados Unidos) (Reina, 2003) (Revista Dinero, 2003)

**CSR:** Mi inquietud más particular es... ese sector que ha sido tradicionalmente proteccionista<sup>463</sup> y ha tenido mucha cercanía en ese momento con el ex presidente Álvaro Uribe<sup>464</sup>... ¿Cómo fue, esa concertación y cómo lo vivió (usted) en su momento con los gremios? ¿Usted que anécdotas tiene sobre como lo hicieron en ese momento?<sup>465</sup>

**JRB:** Yo diría que es ciertamente una negociación compleja. Como usted bien dice, fue el área (tema) más difícil. Fue lo último (tema) que se terminó de negociar, entonces, lo que hacíamos eran consultas, digamos regulares, con todos los sectores agrícolas y ellos nos acompañaban a las rondas de negociación. Eso se llamaba el “Cuarto de al Lado”.<sup>466</sup> Cualquier eventualidad, cualquier propuesta, luego de las reuniones con el equipo de negociación de los Estados Unidos comentamos con ellos (los gremios mencionados). Buscamos llegar a un acuerdo con ellos.

Si había situaciones donde, digamos... (pausa).

Cuando se negocian sectores muy sensibles... situaciones donde (algunos gremios) querían quedar excluidos de la negociación. En particular el arroz y el pollo, principalmente esos dos, esos eran los más opuestos a la negociación.<sup>467 468 469</sup>

Para el tema de Estados Unidos, también hay un problema y es que el azúcar era un producto muy sensible (para EE. UU). Ellos tampoco querían (hacer) ninguna concesión. Al final, el arroz y el pollo se desgravaron en plazos muy largos de 18 o 19 años con un periodo de gracia. Eso no fue

---

<sup>463</sup> (Solano Mejía, 2019)

<sup>464</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>465</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente de ejercer influencia en el mercado o ante entes de control o el Estado.

<sup>466</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) *“se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector público se lograra construir la posición negociadora del país”* (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>467</sup> **Fedearroz.** Federación Nacional de Arroceros de Colombia. Sitio web: <http://www.fedearroz.com.co/new/index.php> 10/9/19 12:35

<sup>468</sup> **Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI).** Sitio web: <https://fenavi.org/> 9/7/19 2:31 PM

<sup>469</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

muy bien aceptado expresamente por el sector del agro (colombiano), sino que el gobierno (de Colombia) expuso que no había otra opción sino dar un plazo largo de desgravación.

En ese momento entonces el gobierno se comprometió a promover/ adelantar un programa de apoyo a la agricultura, de manera que se pudiese enfrentar la competencia de los Estados Unidos. Eso después se llamó “Agro Ingreso Seguro”.<sup>470</sup> Eso se convirtió, como usted sabe después, en el ofrecimiento que hizo el gobierno colombiano para aquellos sectores que tuvieran algún riesgo con la negociación y pudieran prepararse.

**CSR:** Me comentaban que, en las negociaciones, el equipo negociador del gobierno lo que hacía era que utilizaba una serie de “backchannels”<sup>471</sup> o contactos por fuera, con algunos miembros del sector privado, con congresistas de los Estados Unidos (en el periodo para buscar la ratificación) para intentar ganar esos votos.

Durante el período para lograr la firma, ¿Usted conversaba con ellos (los gremios) verdad?, ¿Usted como equipo negociador del gobierno, hacía contactos con ellos (los privados) por fuera del Cuarto de al Lado?

**JRB:** Claro... (conversábamos) permanentemente. Si, digamos informalmente también claro. Tanto durante la negociación como, especialmente antes de la negociación. Estas negociaciones requieren preparar mucho a los involucrados para tratar de encontrar alternativas. Siempre nos reuníamos con el sector privado y miramos ellos que intención tenían; que plazos, que alternativas.

Primero se fueron resolviendo los productos menos sensibles, pero al final ya se fueron negociando estos productos muy sensibles que eran el pollo y el arroz. Había otros también difíciles como la soya... Estados Unidos es un gran exportador de soya. También, compite con la producción de palma, por ejemplo. (Otro era) el sector de la carne que veía con cierto temor la apertura con Estados Unidos. Había dificultades menores en ese caso, pero en esos sectores, y en general con los representantes del sector privado hacíamos reuniones en el país. Ellos también mandaban

---

<sup>470</sup> Referencia al escándalo de **Agro Ingreso Seguro (AIS)** por el que actualmente se investiga al ex ministro de Agricultura Andrés Felipe Arias (2005-2009)

<sup>471</sup> **Backchannel.** Referencia a contactos no adscritos directamente a la negociación del TLC pero que tienen relación directa, indirecta o personal con los stakeholders involucrados en la negociación.

comunicaciones (internas, privadas o públicas), respondían por escrito, los convocamos a reuniones. Fue una interacción constante e intensa puesto que había una alta expectativa.

**CSR:** ¿Qué hacían ellos para intentar presionar al gobierno?

**JRB:** Cartas... Muchas cartas (risas). A mí me llegaban muchas cartas. Y en las reuniones que hacíamos con ellos, manifestaban su firme aspiración de quedar excluidos de la negociación.

En su momento argumentaban los impactos que podía tener en esos momentos para ellos como, por ejemplo; “la desaparición de la producción”, o que iban a cerrar significativamente muchas empresas. Ellos decían que debería existir un modelo agrícola donde se recibiera ayuda del gobierno porque aquí en Colombia eso no existía. En el fondo, (esos fueron) los argumentos más importantes que pudieron dar, el del subsidio para la producción (agrícola). (Decían que) los agricultores en Estados Unidos recibían un subsidio y que en Colombia no aplicaba porque el Estado no tenía la capacidad.

**CSR:** Yo, en ese caso he investigando un poco y particularmente ayer encontré que el Departamento Nacional de Planeación (DNP) sacó un documento CONPES<sup>472</sup> posterior al acuerdo donde aprobaba, no sólo Agro Ingreso Seguro (porque no estoy seguro si está en un documento CONPES) sino un programa de cooperación internacional financiado por la USAID,<sup>473</sup> la agencia cooperación al desarrollo de los Estados Unidos, para fomentar en su momento, el desarrollo del sector lácteo.<sup>474</sup> El proyecto para mejorar la competitividad, asistencia técnica a los pequeños productores del sector lácteo. Me sorprendió que en su momento dijeron que el gobierno no les daba mayores subsidios.

---

<sup>472</sup> **Consejo Nacional de Política Económica y Social. (CONPES); (...)** “*El Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) es un organismo asesor del Gobierno en materia de desarrollo económico y social, y es el encargado de estudiar y recomendar políticas generales en esas áreas*”(…) (Periódico El Tiempo, 2004)

<sup>473</sup> **United States Agency for International Development (USAID)** (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo y la Cooperación Internacional). Sitio web: <https://www.usaid.gov/> 2/09/19 11:32 a. m.

<sup>474</sup> **Documento CONPES número 3675** titulado “POLÍTICA NACIONAL PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR LACTEO COLOMBIANO” (Departamento Nacional de Planeación - Colombia, 2010)

**JRB:** Lo que pasa es que la cooperación (internacional) no logra totalmente resolver esos problemas de competitividad que puede enfrentar un productor nacional frente a producciones de gran escala internacional que reciben altos subsidios.

Otro sector que tenía, o que generó una gran dificultad, fue el del algodón. El algodón en Estados Unidos tiene un precio garantizado que es bastante superior al precio internacional. En ese momento entonces no hay ninguna cooperación internacional que llegue a ayudar o a lograr superar el subsidio.

El tema la cooperación es un asunto digamos, menor, porque, por ejemplo, esos programas que hacen los Estados Unidos, de USAID, los hacen (dirigidos) particularmente a sectores que a ellos les interesan y que no compiten con su producción. En cacao, por ejemplo, si están interesados en hacerlo, en donde el desarrolló productivo nuestro (colombiano) que les sirva para tener una mejor materia prima a la hora de ser importada (desde Colombia). Donde ellos compiten directamente, la cosa es un poco más complicada por obvias razones. Ellos piensan; “uno como le va a enseñar a la contraparte a producir mejor que uno mismo”- “Como le voy a enseñar a la contraparte a competir para desplazarme del mercado”.

**CSR:** Yo hable con Augusto Solano,<sup>475</sup> presidente Asocolflores<sup>476</sup> porque quería tener una visión de los gremios... Esto es... que hacían y que opinaban al respecto. ¿Cómo, en ese caso, el equipo negociador de Colombia, representando los intereses del país, lograban o intentaba llegar un acuerdo para presionar al USTR y lograr un acuerdo?

Creo que en ese momento nosotros estamos un poco la defensiva. Los gremios en Colombia queriendo que no los desgravarán e igual nosotros, como gobierno, intentando buscar un acuerdo; ¿Qué hacíamos nosotros para presionar al USTR desde el sector agrícola?

---

<sup>475</sup> **Augusto Solano Mejía.** Actual presidente de Asocolflores (Asociación Colombiana de Exportadores de Flores). Sitio web: <https://asocolflores.org/> Miembro de la Junta Directiva de la SAC (Sociedad de Agricultores de Colombia). Ex participante de los gremios involucrados en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos y el llamado “Cuarto de al Lado”.

<sup>476</sup> **Asocolflores.** Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, creada en 1973 para representar, promover y fortalecer la competitividad de la floricultura colombiana en sus principales mercados y en el país. (Asocolflores, 2019)

**JRB:** Hay que diferenciar dos cosas. Dos etapas. La etapa la negociación como tal, donde Estados Unidos fue muy activo y estaba muy dispuesto a adelantar la negociación y a cerrarla en el tiempo más corto posible. En general, a Estados Unidos no le representaba ningún riesgo.

Nosotros no teníamos que presionar al USTR para negociar, porque ellos mismos nos decían; “bueno, necesitamos avanzar muy rápido”, queriendo ellos adelantar los accesos de los productos donde fueran más fuertes. En agricultura ellos son muy fuertes, especialmente en cereales, en trigo, en maíz, en cebada... entonces en esos productos buscaban llegar a un acuerdo sobre los plazos más brevemente.

Al lo que usted se refiere como “presionar al USTR” para cerrar la negociación podría estar, y debería ser entendido, como lo hecho en la etapa posterior para lograr la ratificación del acuerdo en el Congreso. Ahí si existió una gestión política por parte de Colombia, porque ya estaba firmado, pero no entraba aplicación (el tratado).

Además, fue por una razón puramente política ¿no? No fue porque el ministerio (de Comercio, Industria y Turismo) no quisiera, ni porque el gobierno de los Estados Unidos no quisiera. Yo creo que fue porque se les venció el fast track. Eso a finales de Bush y principios de Obama. Eso fue un problema del fast track.<sup>477 xxxiv</sup>

Cuando hay fast track, se presenta el acuerdo al Congreso (de Estados Unidos) y este “simplemente” dice “sí” o “no”. En cambio, si no hay (fast track), el Congreso puede cuestionarlo todo. El gobierno (estadounidense) no se arriesga a presentar un acuerdo para que después se le cuestione todo o algo que tenga mucho riesgo de renegociarse.

Lo que había que buscar era que el Congreso de los Estados Unidos, de alguna manera, volviera a autorizar el fast track y eso sólo se logró, según lo que yo tengo entendido (porque yo (JRB) salí del país a la Organización Mundial de Comercio (OMC) después de cerrar la negociación) ...lo que me enteré, es que fue fundamental el acuerdo que suscribió Estados Unidos con Corea y otro que había con Panamá. Se juntaron varios (acuerdos), pero el más importante fue el de Corea y eso le dio un mejor ambiente al Congreso de Estados Unidos (para aprobar el de Colombia). La

---

<sup>477</sup> Mediante el “**Trade Act**” del año 2002, el Congreso de los Estados Unidos les dio facultades a los presidentes de Estados Unidos (hasta el 2007) de aprobar mediante su criterio y facultades los acuerdos de comercio y/o lo correspondiente a las tarifas arancelarias. La norma fue posteriormente renovada en el año 2015.

estrategia que armó Colombia, y algunos amigos de Colombia fue “pegar” (el acuerdo) a los demás (en trámite).

**CSR:** Me contaron que también el acuerdo con Canadá<sup>478</sup> ayudó un montón.

**JRB:** Claro que sí. Un elemento que ayudo a la presión del acuerdo fue que luego de suscribirlo con Estados Unidos, se concretó uno con Canadá y efectivamente los exportadores de cereales de Estados Unidos vieron que Canadá se les estaba adelantando y pensando en desplazarlo del mercado. Colombia tenía un elemento de presión.

**CSR:** Los exportadores de cereales en Estados Unidos, cuando empezó todo esto y aprobaron Canadá, ¿Ellos se comunicaban con los (negociadores) colombianos?

**JRB:** Yo creo que si de alguna manera, pero en estas cosas comerciales y de intereses económicos cuando alguna contraparte se ve afectada y se evidencia a Canadá, que es un fuerte competidor, buscaron presionar a los congresistas en Estados Unidos.

El gobierno nacional, también buscó tener contactos con esos sectores. La gestión que hizo el gobierno fue moverse con todos los amigos del acuerdo en el Congreso, o con el sector privado en Estados Unidos (especialmente los beneficiarios del acuerdo) y buscar que ellos presionaran la suscripción del acuerdo.

**CSR:** Parte de lo que estoy investigando, como usted pudo haber leído en el resumen que le envié, son aquellas acciones que son de un tinte un poco más informal, aquellas que tienen una especie de carácter anecdótico.

Me comentaban hace un tiempo que el ex ministro Ferrero<sup>479</sup> de Perú, se puso a presionar a su equipo negociador en su momento para lograr la firma.<sup>480</sup> Ustedes, negociando el sector más

---

<sup>478</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f).

<sup>479</sup> **Alfredo Ferrero.** Fue el “Jefe de la comisión multisectorial del TLC con los Estados Unidos de América” - equivalente a la figura de “Jefe del Equipo Negociador” por parte de Perú. (Rosales, 2018).

<sup>480</sup> (Gómez, 2019)

sensible que era el agro... ¿Qué le tocó hacer a usted o que le tocó hacer a (Felipe) Jaramillo de ese corte (informal) durante las negociaciones?

**JRB:** Algo ocurrió de ese corte. Siempre hay razones tanto políticas como objetivas que lo explican (haciendo referencia a la situación del ex ministro Ferrero).

Las sensibilidades de Perú son mucho más pequeñas que las de Colombia. Éste es un aparato productivo mucho más reducido o limitado entonces para ellos (los peruanos), la sensibilidad que nosotros teníamos en pollo o en arroz no eran tan significativa. Eso, mezclado con el costo y necesidad política de cerrar el acuerdo hace que seguramente lo que le contaron sea verdad.

Nosotros también teníamos un afán político de cerrar rápidamente la negociación, pero teníamos una enorme presión interna acá.

**CSR:** ¿Cómo funcionaba esa presión interna? Usted me dice que los gremios enviaron cartas... Pero, ¿a usted le tocó alguna vez algo más?

**JRB:** Claro, a mí me tocó hasta que hicieran manifestaciones. Yo me acuerdo que en Cartagena en las calles había protestas, los del pollo repartían volantes en contra el tratado y uno veía en la prensa cifras sobre supuestos empleos querían acabar o perder.<sup>481</sup>

Ellos (los gremios) asistían con numerosas delegaciones a las reuniones y siempre preguntaban de manera muy vehemente como iba su sector. Insistían en que se iba hacer, en el impacto muy grave para su respectivo sector. Digamos que ellos usaban todas las opciones disponibles en los medios de comunicación, la radio y las reuniones para señalar sus preocupaciones respectivas.

Al nivel del gobierno, ellos usaban otro tipo de medios. Aunque el Ministerio de Comercio es quien negocia (el acuerdo), el Ministro de Agricultura tiene una vocería muy importante y mandaba a su delegado personal buscando que se hiciera una concesión, que se les excluyera de la negociación a ciertos gremios. La sensibilidad era tanta que, en la etapa final de la negociación que involucró al ministro de agricultura, allá estuvo Andrés Felipe Arias<sup>482</sup>(en Washington) cerrando el acuerdo.

---

<sup>481</sup> **Ronda 1** de las negociaciones entre Colombia y Estados Unidos realizada entre el 18 y el 20 de mayo del 2004. En su momento, la prensa reportó disturbios en contra del TLC a negociarse, en su momento apoyadas por la USO (Unión Sindical Obrera). En dichas protestas también se buscó hacer oposición al proyecto de reelección de Álvaro Uribe Vélez. (Periódico El Tiempo, 2004)

<sup>482</sup> **Andrés Felipe Arias Leiva.** Ministro de Agricultura de Colombia (2005-2009)



**CSR:** Me contaron, en el caso particular de Andrés Felipe Arias, que llegó años después de que comenzara la negociación porque el ex presidente Álvaro Uribe “no aguantó más” y le tocó cambiar de Ministro de Agricultura porque según me cuentan el ministro anterior no ayudaba mucho a la negociación por decirlo así.<sup>483</sup>

**JRB:** Puede ser... (Risas). Él se fue<sup>484</sup> al Banco la República después y en alguna medida sí, (él) no ayudaba mucho a la negociación. Esa interpretación puede ser cierta.

**CSR:** Andrés Felipe, ¿Qué le decía a Jaramillo? ¿Él por ejemplo le daba las razones que algún privado le hubiera mandado a Jaramillo? ¿Algún privado le mandaba razones al equipo negociador mediante Andrés Felipe (Arias)?

**JRB:** Si claro. El sector privado agrícola, son quienes conversan con y quienes usan al ministro para expresar sus preocupaciones. El Ministerio de Agricultura es para eso. Sienten que el Ministerio de Agricultura es su representante/su vocero en el gobierno. La presión económica es permanente, en ese caso era permanente. El ministro (de agricultura) se reúne permanentemente con ellos no sólo para ver esos temas, pero, en este caso, la coyuntura se daba (para tal).

**CSR:** El equipo negociador, después de que “absorbía” o estudiaba esas propuestas o esas cosas que venían desde el sector privado, ¿Cómo hacía? o ¿Qué jugadas hacía en el tema el agro para que los Estados Unidos cediera un poco más? ¿Para qué los desgravarán a mayor plazo?

**JRB:** Primero, hacer concesiones importantes en productos que fueron de alto interés de ellos para que, de alguna manera, hubiese un beneficio tangible a sus intereses.

Por ejemplo, en el maíz se les dio una salvaguarda<sup>485</sup> para una importación completa que en su momento eran casi 2 millones de toneladas. El cerdo, por ejemplo, quedó a cinco años. Ciertos productos de alto interés como la soya, el aceite grueso de soya. Se logró atender los intereses de

---

<sup>483</sup> (Gómez, 2019)

<sup>484</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.) Anunciado como Co-Director del Banco de la República el 21 de Enero del año 2005. (Presidencia de Colombia, 2005)

<sup>485</sup> **Salvaguardas Comerciales** Este término está definido en el acuerdo del GATT de 1994 en su artículo número 29. “Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados” (Organización Mundial del Comercio, 1994) Disponible en línea en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf) 30/8/19 15:55

Estados Unidos, que tenían poca sensibilidad de la mejor manera posible. Uno les decía; “yo le voy dar esto “acá”, sobre el trigo ya, la cebada ya, en cerdo no puedo ya pero sí en cinco años, en aceite de soya refinado en cinco años y el (aceite de soya) crudo en 10 años. Los temas más sensibles si los tenía que negociar el ministro de agricultura.

**CSR:** Ustedes, por ejemplo, le decían al ministro de agricultura que no podían alcanzar un mejor acuerdo en el tema del arroz. Entonces, si entiendo, ustedes les decían; “vaya usted a tranquilizar a los productores de arroz porque por ahora no podemos hacer nada más”

**JRB:** Exacto. Correcto.

**CSR:** Me comentaban que, en el tema el agro, FEDEGAN<sup>486 xxxv</sup> o la SAC,<sup>487 xxxvi</sup> son gremios un poco proteccionistas y que el gremio más liberal en temas de comercio exterior es el de las flores (Asocolflores)<sup>488</sup>

**JRB:** Todos aquellos que están pensando en exportarlo todo como el banano, el café. Todos aquellos que tienen su producción orientada a las exportaciones entonces no tienen problema (con el acuerdo).

**CSR:** Usted conoció o supo, ¿Si ellos (los otros gremios involucrados) intentaron hablar directamente con los Estados Unidos o con el representante del USTR?

**JRB:** En la segunda etapa (la etapa la ratificación del tratado) entiendo que sí. Porque bueno, ¿Cual es el interés por ejemplo de las flores? (Asocolflores)... Me acuerdo que tenían mucho interés de que se ratificara el tratado.

Como Colombia abrió el mercado de manera tan fuerte en el tema de las flores en Estados Unidos entonces tenían una ventaja derivada de lo que se llamaba el ATPDEA<sup>489 490</sup> el arancel que tenían

---

<sup>486</sup> **Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN)**. Sitio web: <https://www.fedegan.org.co/> 1/09/19 4:30 p. m.

<sup>487</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC)**. Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m

<sup>488</sup> (Solano Mejía, 2019)

<sup>489</sup> Dentro del título 31 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos (Sancionada por el ex presidente de ese país George W. Bush en agosto de 2002) estaba “a Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA” que prorrogaba, en ese momento las preferencias del ATPA (Andean Trade Preference Act – Expedida en su momento por George Bush en diciembre de 1991 para Colombia, Bolivia y posteriormente Perú/Ecuador por Bill Clinton durante 1993) (ProColombia, s.f.)

<sup>490</sup> Tanto el ATPA como posteriormente el ATPDEA buscaban ofrecer mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos. (ProColombia, s.f.)

las flores estaba eliminado y lo único en que corrían riesgo era con que, como había pasado en periodos anteriores, Estados Unidos amenazaba con suspender el ATPDEA, entonces para los floricultores era un riesgo muy fuerte de tener que volver a pagar aranceles.

**CSR:** El asunto entonces radica en que ellos no sabían si van a tener que volver a pagar aranceles por enviar una carga el próximo año...

**JRB:** Exactamente. Lo que afecta su negocio es la incertidumbre sobre las condiciones de acceso a mercados. Con la firma del acuerdo eso se solucionaba.

**CSR:** ¿Y algún otro gremio hizo eso solos?

**JRB:** Yo no creo, porque el área agrícola no podía cómo. La canasta exportadora de Colombia es algo muy limitado. Nosotros exportamos flores, banano, café... (risas) Para ese entonces el banano por ejemplo ya tenía 0% arancel con Estados Unidos. Los bananeros no iban a ganar nada, pero les tocaba participar. El arancel del banano históricamente en Estados Unidos ha sido cero con el mundo.

En el tema del café (pausa). El café verde, para todos los países del mundo usualmente no tiene (arancel) porque es una materia prima y le ponen más bien un arancel a algún (tipo de café) que por ejemplo este tostado.

**CSR:** ¿Se acuerda de algún momento en la negociación para la firma donde, por ejemplo, el ex presidente Uribe o algún otro político importante de la coyuntura nacional haya hecho algún tipo de declaración o visita, de acercamiento político diplomático con Estados Unidos que los haya afectado ustedes en la negociación?

**JRB:** Yo sé que en algún momento el presidente Uribe estuvo en Estados Unidos he hizo alguna gestión buscando sensibilizar a los Estados Unidos - sobre los productos sensibles que tenía Colombia.

**CSR:** A esas visitas, ¿iban los gremios?

**JRB:** Si. Iban los presidentes de los gremios en la caravana de la visita presidencial.

**CSR:** Aquí, cuando fueron a aprobar el Tratado de Libre Comercio, aquí en Colombia -en el Congreso- ¿Cómo era la presión de aquellos gremios agrícolas en el Congreso?

**JRB:** No, la presión no existía porque “ya estaban arreglados”. Yo no recuerdo que haya existido alguna presión muy fuerte o adversa después de que se suscribió el acuerdo. Como el gobierno se comprometió (a los programas de inversión y protección del sector agrícola) esa fue la manera en la que calmaron al sector privado. El gobierno se comprometió a desarrollar un paquete de ayudas para la agricultura. Ese fue el trabajo que hizo Andrés Felipe Arias, desarrollar ese paquete de ayudas a la agricultura para que no existiera presión a la hora de aprobar el acuerdo aquí.

**CSR:** ¿Y los estadounidenses decían algo de ese paquete de ayudas?

**JRB:** No, eso era un asunto interno. Ahora, es diferente que gobierno haya pedido algún tipo de ayuda, o asesoría por fuera. Y yo creo que sí lo hizo en Estados Unidos... ellos le debieron haber dicho; “claro que sí” y usualmente hacen esos apoyos y asesorías a través de la cooperación internacional. Eso es menor. Puede ayudar en algún caso particular pero no más.

Lo más importante es que si se sacó adelante un programa de apoyo muy sólido del gobierno para fomentar y apoyar a aquellos sectores que no pudieron competir (con Estados Unidos) a partir del Tratado de Libre Comercio.

**CSR:** Me contaban que ustedes, con el equipo negociador de Estados Unidos, salían a comer, a bailar... tenían reuniones. ¿Ustedes en esas comidas, o cócteles seguían negociando? ¿Lograban algún acuerdo?<sup>491 492</sup>

**JRB:** No, en su mayoría no. Ahí se puede decir, es que, a través de nuestras largas conversaciones, se lograba entender de manera informal como la otra parte estaba viendo la negociación, que opciones había, acercarse un poco...

En esas negociaciones, que son tan delicadas, ninguna de las partes “suelta” información que considere sensible a la otra parte porque eso puede tener implicaciones muy serias. Que aparezcan en algún medio de comunicación o algo así.

Hubo un negociador nuestro que le tocó renunciar, del área de propiedad intelectual. Aunque no recuerdo detalles sé que una información salió a los medios. Eso es sólo para mencionar que las

---

<sup>491</sup> (Duque Mildenberg, 2019)

<sup>492</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

negociaciones son muy sensibles, especialmente aquellas con Estados Unidos.<sup>493</sup> Había una preocupación enorme acá, entonces en las concesiones que uno tuviese (con la contraparte) tocaba ser muy cuidadoso. Claro que conversábamos, se buscaba tratar de entender la posición de la contraparte y explorar como veíamos (la negociación), que opciones veían ellos, todo muy informal pero cuidadoso.

**CSR:** ¿Ustedes trabajaban con Hernando José (Gómez)? ¿Qué tal era? ¿Cómo era la preparación que les hacía ustedes?

**JRB:** Él hacía preparaciones y revisiones periódicas. Aunque la el agro era muy importante y era el (tema) más complicado, era simplemente un tema más. Nosotros hacíamos nuestro trabajo que era hacer consultas con el sector privado, hacer propuestas, ir avanzando los temas que pudiéramos avanzar y luego, nos sentamos con él a discutir unos temas que eran más complicados.

Él (Hernando José) en ese momento llamaba a los sectores sensibles, a los azucareros, a los del sector arroceros y les decía; “¿por qué no hacen un esfuerzo?, nosotros (el equipo negociador) estamos haciendo esto otro, por favor”. Él (Hernando José) los buscaba presionar de alguna manera y buscaba que, entre todos, construyéramos una nueva alternativa que se le presentaba al sector privado y evaluamos constantemente.

**CSR:** Sobre el “Cuarto de al Lado”, me habían dicho que era un poco desordenado.<sup>494</sup> Que todo el mundo hablaba sobre sus temas particulares. ¿Qué tan cierto es esto?

**JRB:** A mí personalmente nunca me pareció desordenado. Eso funcionaba de la siguiente manera; se preparaba un informe general, y como hay muchos temas, nos sentamos todos y como no hay una agenda que diga que tema va primero que otro, entonces se hacía un “barrido” (revisión) tema por tema. Se decía que tema se habían acabado (cerrado) y que temas que había pendientes – en la negociación.

También se exponían las sugerencias y propuestas que los Estados Unidos habían hecho y entre todos mostramos qué alternativas, como Colombia, habíamos presentado. Puede parecer un poco

---

<sup>493</sup> (Muñoz Gomez, 2019).

<sup>494</sup> (Solano Mejía, 2019)

desordenado en el sentido que a los sectores que “más les duele” quieren participar de manera más recurrente y rápida, pero se les daba la palabra cada uno de ellos. Dentro de lo posible era ordenado.

**CSR:** Como última pregunta... ¿Alguna anécdota que le haya quedado de ese tiempo de negociación? ¿Algo particular que sea muy importante para usted?

**JRB:** Bueno, a mí me sorprendió mucho una circunstancia que recuerdo.

En una de las rondas de negociación, Estados Unidos constantemente “nos hacía” seguimiento sobre las propuestas de los productos que a ellos les interesaban como el trigo y el maíz. Nosotros hicimos entonces una presentación de esos productos que estamos pensando en “solucionar” (cerrar) y que concesiones hacer...

Al final, en ese momento, le preguntamos a Mary Latimer,<sup>495</sup> sobre nuestro interés en las concesiones que esperábamos que Estados Unidos diera en el tema del azúcar y ella contestó agresivamente; “Felipe (Jaramillo), ese es un tema que se negocia directamente con el presidente de los Estados Unidos. No tengo nada que decir sobre ese tema”

Lo cortó de manera tajante dando a entender una estrategia negociadora que nosotros no habíamos visto. Como el azúcar es el producto “súper”<sup>496</sup> sensible para Estados Unidos, tanto que es el único producto que no tiene liberalización completa (en el acuerdo)<sup>497</sup>

**CSR:** Usted dice que eso es una estrategia de negociación... ¿Cuál es puntualmente la estrategia? ¿Qué se logra?

**JRB:** Pues no discutir el tema. Lograr que “el tema del azúcar” se quedara siempre por fuera la discusión.

**CSR:** Y... ¿Cómo se logró el final que se tocara “el tema”?

**JRB:** Al final, como la jefa de la comisión agrícola nunca quiso discutir ese tema entonces, escalamos el tema al jefe de la negociación y al final la contra parte nos dijo que nos “podía dar” una cuota (arancelaria) que negociáramos.

---

<sup>495</sup> **Mary Latimer.** Deputy Assistant US Trade Representative for Agricultural Affairs (2003-2011) (Latimer, s.f.)

<sup>496</sup> Referente a la gran sensibilidad del azúcar para los Estados Unidos en el acuerdo comercial.

<sup>497</sup> El único producto agrícola que quedó con una desgravación parcial es el azúcar. El azúcar entrando de Colombia a Estados Unidos, porque el azúcar que viene desde allá se desgrava completamente. (Barbosa, 2019)

En agricultura, para Estados Unidos ese era “el tema” (más importante). La negociación fue más de cómo íbamos a dar el acceso de los productos americanos al mercado colombiano, porque los productos nuestros por vía del ATPDEA ya estaban en su mayoría desgravados... lo que buscamos, en otras palabras, era consolidar el ATPDEA. Nosotros llevábamos 10 o 15 años entrando al mercado los Estados Unidos.

**CSR:** ¿Entonces qué fue lo que ganó Colombia?

**JRB:** Colombia ganó dejar de depender del ATPDEA para poder ingresar al mercado los Estados Unidos.

**CSR:** Y para usted... ¿Cree que valió la pena?

**JRB:** Yo creo que en, en estricto orden de la norma, no. No se ha visto ningún resultado sorprendentemente favorable en el tema comercial. Los resultados no han sido de maravilla porque se esperaba que los empresarios buscaran exportar siempre y eso no ha pasado porque para exportar lo clave no son los aranceles. Lo que demuestra este caso, es que, como en el caso asiático, lo que le da acceso al mercado es la competitividad.

Yo creo que, aunque se venga a hacer diplomacia y se busque intentar fomentar (las relaciones comerciales) ... en los negocios eso no cuenta. Lo que cuenta es la competitividad y la manera en cómo se manejan los costos y las maneras de llegar a través de la alta calidad.

En este momento lo que importa es la capacidad productiva y el precio. La diplomacia puede llegar a ayudar, pero no es fundamental. La competitividad de un país sobre sus bienes (que producen) no se da por ningún acuerdo comercial. Eso puede ayudar, pero no es fundamental. Por ejemplo, los floricultores, ellos dicen; “ábranme el mercado donde sea que yo tengo la competitividad necesaria”. A los floricultores, los cafeteros, los bananeros, les compran no por gestiones diplomáticas en sí, sino por la competitividad que ellos generan a la hora de producir. La calidad. Infortunadamente en Colombia eso todavía no se entiende.

**CSR:** Perfecto, muchas gracias por su tiempo.

**Fin de la Entrevista.**

### **Entrevistado**

Barbosa, J. R. (23 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

## Bibliografía

- Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Duque Mildenberg, G. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Solano Mejía, A. (21 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Asocolflores. (21 de Agosto de 2019). *Asocolflores*. Obtenido de Asocolflores: <https://asocolflores.org/>
- Barbosa, J. R. (23 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Banco Mundial. (s.f.). *World Bank*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Robert Bruce Zoellick: <https://www.worldbank.org/en/about/archives/history/past-presidents/robert-bruce-zoellick>
- Latorre, H. (8 de Agosto de 2003). *BBC*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de EE.UU. y Colombia evalúan TLC : [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_3136000/3136987.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_3136000/3136987.stm)
- Reina, M. (1 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Archivo: LA VISITA DE ZOELLICK: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-993028>
- Revista Dinero. (16 de Mayo de 2003). *Revista Dinero*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Nuevo aire bilateral: <https://www.dinero.com/confidencias/edicion-impresia/articulo/nuevo-aire-bilateral/1835>
- Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.
- Periódico El Tiempo. (28 de Enero de 2004). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2019, de EL PAPEL QUE DESEMPEÑA EL CONPES: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1594532>
- Departamento Nacional de Planeación - Colombia. (19 de Julio de 2010). *Minsiterio de Agricultura - Colombia*. Recuperado el 22 de Agosto de 2019, de Documento Conpes 3675: <https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/direcciones/Documents/d.angie/conpes%203675.pdf>
- MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de



Colombia y Canadá: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>

Rosales, S. (31 de Diciembre de 2018). *Gestión*. Obtenido de Ferrero: “Debe haber diálogo bilateral antes de tomar medidas que afecten TLC con EE.UU.” : <https://gestion.pe/economia/ferrero-debe-haber-dialogo-bilateral-medidas-afecten-tlc-ee-uu-254211-noticia/>

*Periódico El Tiempo*. (19 de Mayo de 2004). Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de DISTURBIOS EN CARTAGENA Y BOGOTÁ: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1579306>

Banco de la República - Colombia. (s.f.). *Banco de la República de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Carlos Gustavo Cano, exdirector: <http://www.banrep.gov.co/es/carlos-gustavo-cano>

FEDEFGAN. (s.f.). *FEDEFGAN*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2019, de Qué Hacemos: <https://www.fedegan.org.co/que-hacemos>

SAC. (s.f.). *Sociedad de Agricultores de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Sociedad de Agricultores de Colombia: <https://sac.org.co/#>

ProColombia. (s.f.). *ProColombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de ABC del TLC: ATPDEA: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea>

Latimer, M. (s.f.). *LinkedIn*. Recuperado el 3 de Septiembre de 2019, de Mary Latimer -Corporate Head, Global Trade & Investment at MARS, Incorporated: <https://www.linkedin.com/in/mary-latimer-66261369/>

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Agosto 28 de 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista:</b>	1 hora, 8 minutos y 40 segundos	<b>Entrevistado:</b>	Juan Carlos Botero Navia <sup>498</sup>

### Entrevista 10 – Presencial.<sup>499</sup>

**César Sánchez Rico:** Hasta hace un par de días he intentado comunicarme con diferentes miembros del equipo negociador y, el ex ministro Jorge Humberto Botero, me dio una cita para el 2 de septiembre a las dos de la tarde.

**Juan Carlos Botero Navia:** Pues yo tengo que conseguir en este libro sólo por el gusto de leérmelo.<sup>500</sup> Interesante. Bueno, cual es la pregunta.

**CSR:** Bueno, no es una pregunta. Tengo muchas preguntas. ¿Usted tiene tiempo?

**JCB:** Si... no tanto, pero si tengo. ¿Para cuándo su tesis? Podemos tener otra cita si quieres, en 15 días.

**CSR:** He hablado con varios (miembros del equipo negociador del TLC entre Colombia y Unidos). Hablé con Eduardo (Muñoz),<sup>501</sup> y él me contó algunas anécdotas,<sup>502</sup> porque lo que estoy haciendo

---

<sup>498</sup> **Juan Carlos Botero Navia.** Abogado de la Universidad de los Andes (Colombia). Phd en Ciencias Jurídicas de la Universidad de Georgetown (Estados Unidos) Ms. en Derecho de la Universidad de Harvard (Estados Unidos). Miembro de la firma Brigard & Urrutia Abogados (1998-1999), Asesor del Banco Mundial (2000-2001). Miembro del Equipo Negociador del TLC con Estados Unidos y Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) (2002-2008). Miembro del proyecto World of Justice (2008-2018), Asesor del Foro Económico Mundial (WEF) (2012-actualidad) y el Instituto de Innovación en Derecho del Instituto de la Corte Internacional de Justicia en La Haya, (Países Bajos) (2016- actualidad). Docente Universitario de la Pontificia Universidad Javeriana – Bogotá (2018 – Actualidad), entre otros. Correo electrónico: [botero\\_jc@javeriana.edu.co](mailto:botero_jc@javeriana.edu.co)

<sup>499</sup> Anexo 22

<sup>500</sup> Libro titulado: “El TLC Colombia - Estados Unidos. Una nueva relación para el siglo XXI” (Vieira Posada, 2014)

<sup>501</sup> **Eduardo Muñoz Gómez.** Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Ex embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ex negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos (Mesa de asuntos ambientales y comerciales). Ex director del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, proyecto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ex negociador del TLC entre Colombia y Canadá. Actualmente es Docente Universitario, director del MBA del Prime Business School de la Universidad Sergio Arboleda (Bogotá) y es Consultor en Comercio Exterior y estrategias de Internacionalización **Correo Electrónico:** [eduardo.munoz@usa.edu.co](mailto:eduardo.munoz@usa.edu.co). Ver Anexo 18

<sup>502</sup> Referencia a lo escuchado, hasta la fecha de esta entrevista, en las otras conversaciones también consignadas en el presente documento.

es investigar las acciones de diplomacia comercial/económica que hizo Colombia para firmar<sup>503</sup> y ratificar el TLC.<sup>504 505 506 507</sup>

Entonces, yo le pedía a ellos que me contarán historias anecdóticas que sean más como el uso de “backchannels” para influir en la votación del TLC, para haber logrado que Estados Unidos cediera<sup>508</sup>

**JCB:** ¿Cuál es la pregunta investigación de su tesis?<sup>509</sup>

**CSR:** Cuales fueron las acciones de diplomacia económica que llevó a cabo Colombia para lograr la firma y la ratificación del TLC con los Estados Unidos de América...<sup>510</sup>

**JCB:** Y cuál es la hipótesis...

**CSR:** Que sí existieron ciertas acciones de diplomacia comercial/económica. Yo quiero probar su existencia.<sup>511</sup>

**JCB:** ¿Y para que quieres probarla? ¿Qué ganas con eso?

**CSR:** Porque siento que hay un pedazo, que es formal, lo institucional lo que nosotros sabemos, el libro blanco del TLC, los documentos de negociación, las actas... Pero hay parte de esas negociaciones que son de carácter informal y yo, quiero medir que tanto impactaron y que tanto

---

<sup>503</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>504</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>505</sup> **Diplomacia Económica** definida como (...) “*el proceso de toma de decisiones de carácter económico internacional*” (...) (Bayne & Woolcock, 2017, pág. 1)

<sup>506</sup> Entendida por este trabajo como el resultado de la caracterización de diferentes autores y corrientes como; (...) “*La diplomacia económica es una práctica y estrategia de política exterior que está basada en la premisa donde los intereses económicos, comerciales y políticos se refuerzan mutuamente y por lo tanto se ven en conjunto al estar en juego los intereses que abarcan las dimensiones políticas, estratégicas y económicas (del Estado)*” (...) (Okano-Heijmans, 2011, pág. 17)

<sup>507</sup> (...) “*Así entonces, la esencia de la diplomacia económica es interrumpir, emplear y dirigir las relaciones comerciales y políticas con otro Estado*” (...) (Sánchez Rico, 2019)

<sup>508</sup> (Gómez, 2019)

<sup>509</sup> Referencia al anteproyecto del presente proyecto de grado realizado. (Sánchez Rico, 2019)

<sup>510</sup> Referencia al anteproyecto del presente proyecto de grado realizado. (Sánchez Rico, 2019)

<sup>511</sup> Referencia al anteproyecto del presente proyecto de grado realizado. (Sánchez Rico, 2019)

llevaron a que el tratado pudiera cerrarse. (pausa). Te voy a poner un ejemplo, para que más o menos se de cuenta de lo que me han dicho y así usted me pueda dar anécdotas parecidas;

El ministro Ferrero<sup>512</sup> de Perú llegó a la mesa de negociación y le dijo a su equipo que “entregara” ciertos temas de propiedad intelectual para poder cerrar el TLC de manera más rápida (negociación entre Perú y Estados Unidos). Hernando José (Gómez) habló con los peruanos, preocupado pensando en que iban a ceder, y le dijo a los negociadores peruanos que por favor que no hicieran eso. Sin embargo, Colombia quedó en una posición vulnerable y él mismo tuvo que decirles que si entregaban eso, la historia los iba a juzgar. Entonces, el negociador peruano, que no me quisieron dar el nombre, le dijo al ministro Ferrero que no podía entregar eso y que si se lo exigía, él renunciaba.<sup>513</sup>

Yo veo, en que ese fue un momento clave. Si no hubiera sido por esa intervención tal vez los peruanos hubieran cerrado bajo unos términos menos favorables y la posición de Colombia se hubiera vuelto más vulnerable a la hora negociar los asuntos pendientes en materia de propiedad intelectual. Gracias a que nuestro Jefe del Equipo Negociador convenció a los peruanos se evitó, ese asunto.

Por otra parte, Eduardo Muñoz una vez me contó que Kuczynski...<sup>514</sup>

**JCB:** Pero eso no era Kuczynski, era Pablo de la Flor.<sup>515</sup> Kuczynski, no era parte del equipo (negociador) de Perú.

---

<sup>512</sup>**Alfredo Ferrero.** Fue el “Jefe de la comisión multisectorial del TLC con los Estados Unidos de América” - equivalente a la figura de “Jefe del Equipo Negociador” por parte de Perú. (Rosales, 2018).

<sup>513</sup> (Gómez, 2019)

<sup>514</sup> **Pedro Pablo Kuczynski.** Presidente de la República de Perú (2016 –2018)

<sup>515</sup> **Pablo de la Flor Belaunde.** Director ejecutivo de la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios (RCC). Gerente de la División de Asuntos Corporativos del Banco de Crédito del Perú (BCP) (2012- 2017) y vicepresidente de Asuntos Corporativos de la Compañía Minera Antamina (2006 y 2012). Viceministro de Comercio Exterior y jefe del equipo negociador del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos (2003- 2006). (Americas Society (AS) /Council of the Americas (COA) , s.f.)

**CSR:** Este negociador (Pablo de la Flor) se fue al USTR <sup>516 xxxvii</sup> a negociar sólo y logró cerrar el tratado sin Colombia. Los colombianos no sabían que hacer porque él dijo que iba con nosotros pero se fue sólo al USTR...

Esas son las cosas que más o menos me dicen. ¿Usted que anécdotas tiene?

(Eduardo) Muñoz me dijo que si alguien tenía anécdotas era “Botero” y en su momento también Augusto Solano, que es presidente de Asocolflores.<sup>517 518</sup> Solano me contó ciertas cosas sobre los gremios y como ellos tienen una firma de lobby propio.

**JCB:** ¿Y cuál es la hipótesis de investigación? ¿Quién dirige la tesis?

**CSR:** Su nombre es Camilo Alejandro Espitia.<sup>519</sup> En el profesor del departamento de Relaciones Internacionales (Universidad Javeriana) y actualmente es asesor del DNP.<sup>520</sup>

**JCB:** ¿Y qué quieres probar?

**CSR:** Que esas acciones de diplomacia comercial/ económica fueron clave para llevar a cabo la negociación y lograr la firma y la ratificación del tratado.

Por ejemplo, que fue clave para lograr la ratificación fue clave cuando el ministro (Luis Guillermo) Plata, diseñó unas visitas con empresarios colombianos y judíos al Congreso de los Estados Unidos donde dejaban un “Leave Behind” (a los congresistas) explicando como era beneficioso para ellos el tratado.<sup>521</sup>

---

<sup>516</sup> **USTR.** Office of the United States Trade Representative – Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos de América. El USTR es la agencia responsable por el desarrollo, diseño y recomendación de la política comercial de ese país. Recomienda cierto tipo de acciones y decisiones a ser tenidas en cuenta por el presidente de los Estados Unidos de América. (USTR, s.f.). Sitio web: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr> 27/8/19 19:56.

<sup>517</sup> **Augusto Solano.** Presidente de Asocolflores. Anexo 20.

<sup>518</sup> **Asocolflores.** Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, creada en 1973 para representar, promover y fortalecer la competitividad de la floricultura colombiana en sus principales mercados y en el país. (Asocolflores, 2019)

<sup>519</sup> **Camilo Alejandro Espitia.** Profesor director del presente trabajo de grado. Correo Electrónico: [alejoespitia@gmail.com](mailto:alejoespitia@gmail.com)

<sup>520</sup> **Departamento Nacional de Planeación (DNP).** Las funciones del DNP están establecidas en el Decreto 1832 de 2012. Sitio web: <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Paginas/default.aspx>

<sup>521</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

**JCB:** Pero es lo que siempre ocurre. ¿Alguno que comentó la presencia del ex presidente Uribe?

522

**CSR:** Del presidente Uribe me contaron dos cosas. Barbosa<sup>523</sup> me contó que el expresidente un día en una visita oficial a Washington, los saludó (a los miembros del equipo negociador), y que luego se enteraron que habían ido al Congreso (de los Estados Unidos). Me dijo que con el tiempo ese tipo de visitas se estaban volviendo comunes y que representaban un problema político. Era una tendencia a la que llamaban “La Toma del Capitolio”. (risas).<sup>524 525</sup>

**JCB:** ¿Y nadie dijo nada más? ¿Del presidente Uribe nada?

**CSR:** Del ex presidente Uribe me contaron sobre todo de antes de que arrancara la negociación... Cuando en 2003 vino Robert Zoellick<sup>526</sup> y hubo una reunión en palacio (Casa de Nariño)<sup>527</sup> cuando Pastrana<sup>528</sup> le entregó el poder a Uribe.

Zoellick vino a Colombia el 11 de agosto de 2003, y le entregó 10 condiciones y le dijo al ex presidente Uribe; “son estas 10. Al final de la negociación, no importa cuánto nos tardemos, se

---

<sup>522</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>523</sup> (Barbosa, 2019)

<sup>524</sup> Aunque no se encontró alguna referencia puntual al término “toma del capitolio”, la prensa colombiana si reportó en el año 2007 la intención del expresidente Álvaro Uribe para promover la ratificación del TLC con Estados Unidos; “Uribe propone cruzada para lograr aprobación del TLC” - (...)“(Uribe) Señaló que, bajo esta perspectiva, se necesita una gran cruzada para convencer al Congreso estadounidense de que apruebe el tratado”(…) (Revista Dinero, 2007)

<sup>525</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

<sup>526</sup> **Robert Bruce Zoellick** fue el Representante Comercial de los Estados Unidos de América (U.S. Trade Representative) entre los años 2001 al 2005 y por ende encargado de la cartera que negociaba el acuerdo con Colombia, el USTR (ver más adelante). – Durante el primer periodo presidencial del expresidente de Estados Unidos George W. Bush. Posteriormente fue Sub secretario de Estado (Deputy Secretary of State) hasta el 2007 momento donde asumió la presidencia del Banco Mundial hasta el año 2012. Desde entonces hace parte de la Universidad de Harvard (Harvard Kennedy School) (Banco Mundial, s.f.)

<sup>527</sup> **Casa de Nariño.** Lugar donde el presidente de la República de Colombia ejerce sus funciones de manera oficial (Bogotá, Colombia).

<sup>528</sup> **Andrés Pastrana Arango.** Presidente de Colombia (1998 – 2002)

deben cumplir estas 10 condiciones para que haya acuerdo. ¿Usted está seguro que quiere hacer esto?” Y que en ese momento Uribe dijo que sí.<sup>529 530</sup>

**JCB:** ¿Y quién dijo eso?

**CSR:** Eduardo (Muñoz). Que él (Muñoz) no estaba en esa reunión, pero que años más tarde las 10 condiciones que Zoellick había propuesto se habían cumplido.

**JCB:** Pero Eduardo “se come”<sup>531</sup> un pedazo importante de la historia. La parte más interesante de esa historia es que Zoellick no quería negociar... Estábamos en un momento de gobierno republicano. Zoellick no quería dañar las relaciones con Colombia porque esas 10 condiciones eran cosas muy difíciles de cumplir. Algo como; “piense muy bien si quiere negociar porque son muy difíciles de cumplir”.

Él (Zoellick) dijo; “si quieren, no hablamos acuerdo y les extendemos las preferencias unilateralmente. No nos den nada. Les es menos costoso romper la relación”. En ese momento, la relación con Colombia apunta de la tensión que genera una negociación comercial se hubiera podido dañar. Una negociación comercial “revienta” las relaciones bilaterales. Esa era la razón principal para la posición de Zoellick.

**CSR:** ¿Usted estuvo en esa reunión?

**JCB:** No. Pero estoy seguro de que eso fue lo que pasó.

**CSR:** Me dijeron que Uribe estaba en una especie de encrucijada porque él fue apoyado por la SAC<sup>532 xxxviii</sup> y por FEDEGAN<sup>533 xxxix</sup> a la presidencia. Que él estaba en una encrucijada porque finalmente el sector agro era el sector que más iba a protestar (por el TLC). Pero él, Uribe, quería

---

<sup>529</sup> (Muñoz Gomez, 2019) (Gómez, 2019)

<sup>530</sup> La primera visita de **Robert (Bruce) Zoellick** ocurrió la semana del 4 al 8 de agosto del año 2003; (...) “*En la reunión que sostuvo con los empresarios, Zoellick señaló que “esta es una oportunidad y quien tiene que decidir es Colombia”* (...) (Latorre, 2003). Dicha visita incluyó una declaración por parte de los gremios privados y una disposición positiva para buscar/comenzar una eventual negociación. (Latorre, 2003). La expectativa de **Zoellick** se venía construyendo meses antes desde una reunión entre los expresidentes **Álvaro Uribe Vélez** (Colombia) y **George W. Bush** (Estados Unidos) (Reina, 2003) (Revista Dinero, 2003)

<sup>531</sup> Referencia coloquial a “olvidar” un pedazo de la historia.

<sup>532</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia** (SAC). Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m

<sup>533</sup> **Federación Colombiana de Ganaderos** (FEDEGAN). Sitio web: <https://www.fedegan.org.co/> 1/09/19 4:30 p. m.

“jugársela” por el TLC porque creía que iba a aportar mucho en el desarrollo económico y social de Colombia.<sup>534</sup>

Hernando José (Gómez)<sup>535</sup> me contó que un día el expresidente Uribe lo llamó y le dijo; “no haga nada más hoy, solamente prepare una maleta” y se lo llevó para Bolivia para hablar con Evo<sup>536</sup> porque los bolivianos estaban protestando por el tema de los cereales y la soya porque de ahora en adelante se les iba a comprar a los canadienses.

**JCB:** Si claro... (risas)

**CSR:** Todos me han comentado del cambio del ministro de Agricultura que hubo durante la negociación. Todos, hasta ahora, me han dicho que ese ministro fue de los problemas más importantes que sucedieron durante la negociación. Que el expresidente Uribe se demoró mucho en cambiarlo. Todos dicen la misma frase; “era empeñado en dañar sistemáticamente la negociación”. Que lo que hizo Uribe fue encontrarle una salida “decorosa” al Banco de la República.<sup>537</sup>

**JCB:** No. Yo no tengo la misma opinión porque yo creo que el ex ministro Cano<sup>538</sup> era un patriota que quería defender los intereses nacionales. Hay una tesis muy buena que se llama “Los intereses nacionales de Colombia” que escribió José Manuel Álvarez.<sup>539</sup> Te recomiendo que te reúnas si puedes con José Manuel Álvarez, él es un profesor del Externado.<sup>540</sup> Él era el abogado de las farmacéuticas en la negociación del TLC y es un señor muy balanceado, muy razonable que tiene una perspectiva distinta.

---

<sup>534</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

<sup>535</sup> Anexo 17

<sup>536</sup> **Evo Morales.** Presidente del Estado Plurinacional de Bolivia (2006- actualidad)

<sup>537</sup> (Muñoz Gomez, 2019) (Gómez, 2019) (Barbosa, 2019)

<sup>538</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.). Anunciado como Co-Director del Banco de la República el 21 de Enero del año 2005. (Presidencia de Colombia, 2005)

<sup>539</sup> **José Manuel Álvarez.** Docente investigador. La publicación mencionada sobre el Interés Nacional en Colombia está disponible en línea en <https://publicaciones.uexternado.edu.co/pageflip/el-interes-nacional-en-colombia.pdf> 7/09/19 2:34 p. m.

<sup>540</sup> **Universidad Externado de Colombia.** Sitio web: <https://www.uexternado.edu.co/en/> 9/10/19 5:03 PM



**CSR:** La tiene como abogado asesor de los gremios...

**JCB:** Asesor de los gremios nacionales en farmacéuticas que eran opuestas al TLC.

**CSR:** Esto puede ser interesante porque ya tengo una entrevista de un gremio a favor del TLC (Asocolflores)...

**JCB:** Sí. Pero sería incluso mejor reunirse con Bedoya (Jorge Enrique)<sup>541</sup> presidente de la SAC que en su momento era presidente de “los pollos” (FENAVI).<sup>542</sup> Eran los opositores del TLC. Esos opositores eran los farmacéuticos<sup>543</sup> colombianos, los polleros y los arroceros.<sup>x1</sup> Aunque el arroz tuvo plazo largo (de desgravación).

**CSR:** Bedoya es presidente de...

**JCB:** SAC. Él es el actual presidente de la SAC, creo... Creo que sí. Él era el presidente de FENAVI. Esas historias del otro lado son muy interesantes.

**CSR:** ¿Y usted que historias tiene? (risas)

**JCB:** Todavía estoy decidiendo que historias le voy a contar... (risas). Sobre el tema de Cano, yo creo que hay distintas formas de ver que es el interés nacional porque cuando tu miras ese concepto, hay... (pausa).

El crecimiento es un interés. La protección del agro es otro interés. La protección del agro y la seguridad están atadas a una política de desarrollo en un país que tiene seis millones de desplazados por conflicto interno. No es solo un tema de plata, es un tema de subsistencia. Desde ese punto de vista, si en el tiempo aquel ministro “se estaba tirando”<sup>544</sup> las negociaciones, pues no. Él estaba preocupado por la subsistencia en un país donde hay seis millones de desplazados por violencia interna.

**CSR:** A mi en cambio me contaron que el tema del agro fue particularmente difícil (con todos los ministros).

---

<sup>541</sup> **Jorge Enrique Bedoya.** Presidente de la SAC (2017 – Actualidad)

<sup>542</sup> **Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI).** Sitio web: <https://fenavi.org/> 9/7/19 2:31 PM

<sup>543</sup> No menciona ningún gremio o empresa en específico.

<sup>544</sup> Referencia coloquial a “dañar” o “entorpecer” algo.

Que en una reunión con el expresidente Bush<sup>545</sup> en Texas, se buscó que los Estados Unidos dejaran de presionar a Colombia en este tema. En esa reunión Bush solo transfirió el tema a Zoellick para que él explicara porque no podían ceder.<sup>546</sup>

(Juan Carlos) Barbosa<sup>547</sup>, quien es el único con quien he hablado de (la mesa de negociación) del agro me comentó que el gobierno buscaba hacer un plan de inversión y desarrollo en la agricultura, especialmente el sector avícola. Yo entonces le comenté que conocía un documento CONPES<sup>548</sup> (3675)<sup>549</sup> que tenía fondos de la USAID<sup>550</sup> e iba a ser implementado por el PNUD<sup>551</sup> para el desarrollo de ese sector en Colombia.

**JCB:** Esos detalles no me acuerdo, pero yo creo que... Eso ¿por qué tiene relevancia con el Ministro Cano?

**CSR:** No, no se lo comento por el ex Ministro Cano, sino por el tema del agro. Del Ministro Cano lo único que me han dicho es que su cambio fue, en su momento, como un tema que surgió en la negociación y que la cambió positivamente.

**JCB:** Yo veo que esas ideas son realmente posiciones distintas y encontradas. Razonables ambas sobre el significado del interés nacional.

**CSR:** Igual me parece muy valiosa la posición de Cano. Si en su momento tenía sus razones para hacer lo que hizo.

---

<sup>545</sup> **George W. Bush.** Presidente de los Estados Unidos de América (2001-2009) (The White House, s.f.).

<sup>546</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

<sup>547</sup> (Barbosa, 2019)

<sup>548</sup> **Consejo Nacional de Política Económica y Social. (CONPES);** (...) *“El Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) es un organismo asesor del Gobierno en materia de desarrollo económico y social, y es el encargado de estudiar y recomendar políticas generales en esas áreas”* (...) (Periódico El Tiempo, 2004)

<sup>549</sup> **Documento CONPES número 3675** titulado “POLÍTICA NACIONAL PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR LACTEO COLOMBIANO” (Departamento Nacional de Planeación - Colombia, 2010)

<sup>550</sup> **United States Agency for International Development (USAID)** (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo y la Cooperación Internacional). Sitio web: <https://www.usaid.gov/> 2/09/19 11:32 a. m.

<sup>551</sup> **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.**(UNDP-PNUD). Sitio web: <https://www.undp.org/> 2/09/19 11:26 a. m.

**JCB:** Yo creo que sí. Creo que la reunión con Bush es irrelevante. Yo no creo que eso hubiera tenido mayor impacto. En Estados Unidos la política comercial no se maneja así.

**CSR:** Eso es lo que me han dicho. Qué ahí lo que pasaba es que las grandes corporaciones...

**JCB:** Tú eres consciente que Colombia es un país muy pequeño frente a un mapa mundial muy grande donde si Estados Unidos cede en un tema, el efecto de nación más favorecida (NMF)<sup>552</sup> y el precedente comercial para sus negociaciones con Europa o con Japón.

El problema para Estados Unidos sobre ceder no es simplemente que ceda mucho. Es que cualquier concesión que le hace a “uno” lo tiene que hacer a los “otros”. ¿Entiendes bien eso? Por eso es que el alcance de la diplomacia es limitado. El número de “chips” tienes para jugar es muy limitado.

**CSR:** Eso es lo que me parece chévere porque si sus recursos y su alcance es muy limitado, la pregunta es ¿qué podemos hacer para usar los recursos que tenemos diplomáticamente para lograr un acuerdo? Por ejemplo, me contaron historias donde lo que hacían (los miembros del equipo negociador) era llamar al Luis Alberto Moreno<sup>553</sup> para decirle; “tengo este problema con este senador, por favor, ayúdeme usted a mirar cómo podemos llegarle”

**JCB:** Claro mientras era embajador de Colombia. ¿Entiendes por qué?

**CSR:** Imagino que él lo hacía porque el tenía una gran influencia en el congreso. Por lo que era una figura muy importante. ¿Por qué eran tan importante utilizar a Luis Alberto?

**JCB:** Piensa porque...

**CSR:** Será por su reconocimiento...

**JCB:** No. Eso también, sí, pero eso es un tema incluso marginal.

**CSR:** ¿Pero a él no le decían “el senador 101”?

---

<sup>552</sup> **Principio de Nación Más Favorecida (NMF).** (...) “En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC” (...) (OMC, s.f.)

<sup>553</sup> **Luis Alberto Moreno.** Administrador de Empresas y Economista de la Universidad Florida Atlantic University y un MBA de Thunderbird School of Global Management, entre otros. Fue presidente del Instituto de Fomento Industrial de Colombia (1991-1992), Ministro de Desarrollo Económico de Colombia (1992-1994) y Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (1998-2005). Desde el año 2005 hasta hoy es presidente del Banco Interamericano de Desarrollo – BID.

**JCB:** (risas)... sí. Pero Carolina Barco <sup>554</sup> también tenía buenas relaciones. Andrés Pastrana<sup>555</sup> también tenía buenas relaciones. “Todo el mundo” tenía buenas relaciones.

**CSR:** ¿Entonces por qué Luis Alberto?

**JCB:** Piensa porque... ¿No Luis Alberto en particular sino porque él?

**CSR:** ¿Porque era la representación oficial del gobierno de Colombia?

**JCB:** Exactamente. ¿Como funciona la estructura de comercio en Estados Unidos?

**CSR:** Está la oficina del Presidente y dentro de esa oficina está el USTR. Después está el Commerce Act de 1962 donde el Congreso (de Estados Unidos) le da unos poderes al presidente para cambiar las tarifas arancelarias – que es lo que está sucediendo ahora con la “guerra comercial”

<sup>556</sup> <sup>557</sup>

**JCB:** ¿Quién tiene el poder en materia comercial en Estados Unidos?

**CSR:** El Congreso.

**JCB:** El punto que quiero que entiendas es que el poder de negociación comercial no lo tiene el ejecutivo. Está delegado en el ejecutivo, pero eso es un “mandatario”. El mandante es el Congreso (de Estados Unidos).

**CSR:** Entones por qué Luis Alberto... ¿Por las relaciones que tenía en el Congreso?

---

<sup>554</sup> **Carolina Barco.** Embajadora de Colombia en Estados Unidos (2006-2009). Actual embajadora de Colombia ante el Reino de España y Andorra. Además, fue Ministra de Relaciones Exteriores (2002 – 2006), Coordinadora de la Plataforma de Ciudades Emergentes y Sostenibles del Banco Interamericano de Desarrollo (2010) Directora Distrital de Planeación (1998 – 2001), entre otros. (Cancillería de Colombia, 2019)

<sup>555</sup> **Andrés Pastrana Arango.** Presidente de Colombia (1998 – 2002)

<sup>556</sup> A través de diferentes normas como la Ley de Expansión Comercial de 1962, la Ley Comercial de 1974, la Ley Internacional de Emergencia del Poder Económico de 1977 (Trade Expansion Act, 1962, Trade Act of 1974, International Emergency Economic Power Act of 1977) el Congreso de Estados Unidos le ha dado, históricamente, poderes al presidente de ese país para cambiar ciertas normas y políticas, especialmente en lo que respecta a las tarifas arancelarias con los países del exterior (Particularmente la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962). Última normativa incluye el Trade Act de 2002 y su posterior renovación en 2015.

<sup>557</sup> Mediante el “**Trade Act**” del año 2002, el Congreso de los Estados Unidos les dio facultades a los presidentes de Estados Unidos (hasta el 2007) de aprobar mediante su criterio y facultades los acuerdos de comercio y/o lo correspondiente a las tarifas arancelarias. La norma fue posteriormente renovada en el año 2015.

**JCB:** Pues porque era por el embajador en ese momento. Pero Carolina Barco también fue embajadora después. Cuando Andrés Pastrana fue embajador, yo estaba en la oficina comercial en la embajada de Colombia en Washington y teníamos 10 reuniones semanales con congresistas americanos.

**CSR:** ¿Y qué tal esas reuniones?

**JCB:** ¿Como así? La explicación es la siguiente...

Luis Alberto Moreno era el embajador y si yo tengo una petición del gobierno americano en el tema de negociación... Quieren que yo les disminuya el precio de estas gafas (señala las gafas que tiene en ese momento en su escritorio), porque hay un “constituency”<sup>558 xli</sup> que queda en el estado de Montana (Estados Unidos)... (Pausa)

Por ejemplo, con las remolachas. Hay 20.000 productores de remolachas en Estados Unidos... ¿La remolacha produce?... (César responde:”Azúcar”)... muy bien.

Entonces, la tarifa del azúcar o el plazo (de desgravación) o la cuota (arancelaria) del azúcar esta atado a que este congresista que tiene 20.000 personas que producen remolacha en ese estado, quite la objeción. ¿Entonces como se llega?

Yo como USTR tengo presión de Colombia como contraparte negociadora y tengo presión del congresista. El truco está en, a través de un “Backchannel”<sup>559</sup> llegar hasta donde el productor (de remolacha). Todos los países que negociaron con Estados Unidos lo hicieron.

Nosotros, antes de empezar la negociación, no sé si te han contado, nos reunimos con el equipo negociador de Singapur, de Chile, de Costa Rica y de México. Toda la metodología para llevar a cabo la negociación la aprendimos de todos ellos, de los negociadores anteriores.

---

<sup>558</sup> **Constituency.** Término utilizado en inglés para definir a un grupo de votantes en un área particular de un país que están siendo representados por un representante oficial o del área.

<sup>559</sup> **Backchannel.** Referencia a contactos no adscritos directamente a la negociación del TLC pero que tienen relación directa, indirecta o personal con los stakeholders involucrados en la negociación. (Gómez, 2019)

**CSR:** Pensé que los habían preparado en una empresa en Tandem.<sup>560 561</sup> Qué habían hecho el modelo del “Cuarto de al Lado”<sup>562</sup> basados en el NAFTA.<sup>563</sup>

**JCB:** Si bueno. No podemos decir que fue marginal. Tandem fue muy importante en la estrategia de negociación. Realmente, la estructura global de esto tiene que ver con que Colombia no fue el primer país que firmó (un TLC con Estados Unidos).

Nos reunimos con los singapurenses, los costarricenses, con los mexicanos, con los chilenos, muchísimas veces. Aprendimos que si yo estoy negociando y el USTR tiene presión de un congresista que quiere que se disminuya la cuota arancelaria. ¿Cómo vences esa barrera? ¿Cómo vences esa presión del USTR?

Pues... te vas a donde el congresista que está ejerciendo presión al USTR. El mandatario es el congreso y el mandatario último es el pueblo norteamericano. Así funciona la distribución de poder en Estados Unidos en materia comercial.

**CSR:** Entones cuál es la solución... la estrategia es liberarle las presiones al USTR.

**JCB:** Es reducirle las presiones al USTR, reducirle las presiones que se ejercen desde el congreso hacia el USTR.

**CSR:** ¿Y ustedes le hacían saber eso al USTR? ¿Se lo evidenciaban?

**JCB:** Pues claro que ellos sabían.

---

<sup>560</sup> **Tandem Insourcing.** Consultoría en Negociación. Sitio Web: <https://www.tandeminsourcing.com/>(Tandem Insourcing, s.f.)

<sup>561</sup> (Gómez, 2019)

<sup>562</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) *“se instauró de manera paralela en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector público se lograra construir la posición negociadora del país”* (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>563</sup> **North American Free Trade Agreement.** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá. Tratado firmado entre las partes el 17 de diciembre de 1992. (Organización de Estados Americanos, s.f) Disponible en línea en [https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North\\_American\\_Free\\_Trade\\_Agreement-NAFTA.pdf](https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North_American_Free_Trade_Agreement-NAFTA.pdf) 26/08/19 10:09 p. m.

**CSR:** ¿Ellos sabían... pero ustedes se lo hacían saber? “Nosotros hablamos con el congresista x, el se comprometió a ...”

**JCB:** No... (risas). Eso no funciona así.

**CSR:** Entones, ¿cómo funciona?

**JCB:** Así... como te estoy diciendo. Nos reunimos con centenares de representantes para disminuir las presiones, para hacer dos canales paralelos de negociación.

**CSR:** ¿Uno oficial y el otro no?

**JCB:** Ambos son oficiales. Cuando el embajador de Colombia va a hablar con un senador de los Estados Unidos y va a pedirle que por favor ceda en un tema, como el de la remolacha con el tema del azúcar, del arroz, con el tema de las visas. Eso era petición oficial del gobierno colombiano.

No es un “backchannel” en sí porque es oficial, pero sí es un “backchannel” en la medida en que es entre Estados y digamos, sí esta permitido. Todo eso lo hicieron los de Singapur, los de México, los de Chile.

**CSR:** Gabriel (Duque)<sup>564</sup> me contó que fue muy importante, en su momento, la aceptación del TLC con Canadá <sup>565</sup> para lograr la ratificación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

**JCB:** De eso si no tengo mucha información. Eso generaba un incentivo económico para las empresas norteamericanas porque le íbamos a comprar a Canadá. Esa es la perspectiva de Gabriel que es economista. <sup>566</sup>

**CSR:** ¿Y cual es entonces la suya?

**JCB:** Qué el tema pasaba mucho más por temas políticos. En el tema para la ratificación, estábamos en un contexto donde la “parapolítica” estaba en pleno auge aquí (Colombia). La aprobación del

---

<sup>564</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Ex Embajador de Colombia en Japón y en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Viceministro de Comercio Exterior Anexo 13

<sup>565</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f)

<sup>566</sup> (Duque Mildenberg, 2019)

TLC en medio de la parapolítica era muy difícil.<sup>567 xlii</sup> . Casi que esta tesis tuya es coger el Periódico El Tiempo<sup>568</sup> y leer todos los artículos de esa época, casi todo lo que ocurrió esta publicado.

**CSR:** Como esta tan público, me gusta saber las anécdotas detrás.

**JCB:** Todas estas conversaciones están públicas, aunque todas las anécdotas, casi todas están públicas.

**CSR:** Yo no sabía por ejemplo las cosas de los peruanos.<sup>569</sup>

**JCB:** Es que ellos no hicieron esas cosas. Ellos si nos contaron y el USTR también nos contó. ¿Por qué lo harían? ¿Por qué el USTR nos contaría?

**CSR:** Para presionarnos a nosotros a cerrar.

**JCB:** Exactamente. No es verdad que PPK negociara por su cuenta. Digamos, en las verdades hay varias narrativas. No voy a decir que Eduardo estuviera equivocado, él tiene toda la información, él era el viceministro (de Comercio, Industria y Turismo).

El asunto es que son muchas personas tomando muchas decisiones y el equipo de Colombia estaba más preparado que el USTR porque la negociación era asimétrica. Por ejemplo, un detalle que no sabes. En la oficina comercial (de la embajada de Colombia en Washington) teníamos un equipo (negociador) de respaldo. El USTR tiene, como parte de su estrategia de negociación con todos los países del mundo la misión de agotar a la contraparte y llevarla a las 11 de la noche, a las 2 de la mañana... son estrategias de negociación.

Así como cuando te venden un “time – share”. El “tienes que decidir ya”. ¿Sábes cómo venden los time shares en Estados Unidos?

**CSR:** No sé.

---

<sup>567</sup> Sobre la visita del ex presidente Álvaro Uribe a los Estados Unidos en mayo del 2007 y su reunión con Nancy Pelosi la prensa de ese momento comentó la exigencia en búsqueda de condenas por el escándalo relacionado a los nexos de paramilitares y congresistas en Colombia.

<sup>568</sup> **Periódico El Tiempo.** Sitio web: <https://www.eltiempo.com/>

<sup>569</sup> (Gómez, 2019)



**JCB:** Te llevan a una decisión rápida. Crear un “deadline”<sup>570</sup> o un límite temporal ficticio. Eso fue lo que les hicieron a los peruanos.

**CSR:** ¿Entonces te llevan hasta tarde para desgastarte?

**JCB:** Te llevan hasta tarde... hasta las 2 de la mañana para desgastarte y que a esa hora cedas. Esa es una estrategia sistemática. Dado que nosotros supimos eso, de los negociadores anteriores, teníamos un equipo de respaldo permanente en la oficina comercial de la embajada de Colombia en Washington. Teníamos gente durmiendo mientras los otros estaban negociando de manera que, cuando los primeros estuvieran negociando, los otros estuvieran descansando y cambiaran. Esto, en los momentos más críticos, pero esos son el tipo de cosas que, yo creo, hicieron la diferencia.

**CSR:** Ahí lo mas importante es la preparación de ustedes.

**JCB:** La preparación fue “aterradora”. Nosotros ya sabíamos que habían cedido en cada uno de los tratados anteriores los negociadores de Estados Unidos.

**CSR:** El Ministerio (de Comercio, Industria y Turismo) los preparó entonces...

**JCB:** Si ellos, los negociadores anteriores, en Tandem, demás. Que más te cuento... (pausa).

**CSR:** Por ejemplo, en las técnicas de negociación, me contaba Barbosa<sup>571</sup> que la negociadora de Estados Unidos no tocaba el tema del azúcar y que no dejaban negociar a Felipe Jaramillo.<sup>572</sup> Lo hacía para llevar el tema del azúcar, el plazo (de desgravación) y su tarifa a la mesa del Jefe Negociador donde si se pudo negociar posteriormente.

**JCB:** Sí así es. Tanto en los temas nuestros como en los de ellos. Una negociación son 15.000 artículos, tú estas negociando 15.000 temas. Cómo hubiera podido una sola persona cerrar 15.000 temas... Además, hay un cierto ritmo que tiene que darse en la negociación. Imagínate que tu estas negociando con un país que es 10 veces más grande que tú. ¿Cómo haces para reducir la disparidad? Tu estas absolutamente preparado todo el tiempo. Lo que lográbamos en un determinado nivel, lo teníamos que lograr en todas las aristas de la negociación...Lo que lográbamos en el Congreso de

---

<sup>570</sup> Fecha o tiempo límite para tomar una decisión con respecto a un asunto.

<sup>571</sup> (Barbosa, 2019)

<sup>572</sup> **Felipe Jaramillo:** Negociador Internacional y jefe de la mesa de asuntos agrícolas en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Mencionado por (Barbosa, 2019).

Estados Unidos, lo que lográbamos con presión de medios (de comunicación), todo eso era para reducir la disparidad frente a la contraparte.

**CSR:** ¿Cómo hacían presión de medios? ¿Filtraban información?

**JCB:** Nosotros no mantuvimos nada secreto. Parte del éxito de la negociación es que, si tu ibas al “Cuarto de al Lado”, todas las discusiones eran públicas.

Lo que tú estas tratando de encontrar, por definición, “no existe”. Todas estas cosas existen, sí, pero hacen parte de toda negociación de comercio, toda negociación de armas, de asuntos nucleares. Ocurren de la misma manera. La teoría de negociación de tratados internacionales es la misma para todos los temas. Funcionan de manera parecida, no exactamente igual, pero si parecida. Depende del balance general de poder de todas las partes de la negociación. Cuando tu eres una parte más débil, mientras más abierta sea la información, mejor. Cuando es una parte más fuerte, quieres que todo sea secreto. Es básicamente teoría de juegos.<sup>573</sup>

**CSR:** Para no exponerte como parte débil...

**JCB:** Para contraer y disminuir las asimetrías de poder.<sup>574</sup> El otro, mientras más amplia es la discusión, el tema se vuelve más de principios, de valores. Entonces, por qué establecer un “Cuarto de al Lado” como lo hicimos nosotros... Todo esto tiene una lógica de negociación muy planeada. Esto no son decisiones de una sola persona sino de un equipo de 200 personas con diferentes perspectivas.

Por Colombia no negociaron 10 personas – esos eran los jefes de mesa de negociación. La negociación real eran como 500 personas del sector privado, todos al tiempo éramos el mismo equipo. El equipo negociador éramos como 700 personas.

**CSR:** ¿Cómo era la relación con el sector privado?

---

<sup>573</sup> **Teoría de Juegos.** (...) “Se trata de un “concepto de solución” en el que todos los jugadores ejecutaron sabiéndolo la estrategia que maximiza sus ganancias dadas las estrategias de los otros actores de forma que carecen de incentivos para hacer un cambio individual de estrategia” (...) (Stokel-Walker, 2015)

<sup>574</sup> **Asimetrías de Poder.** Concepto proveniente del enfoque realista y neorrealista de las Relaciones Internacionales. Referencia a la diferencias de capacidades de ejecución y ejercicio de “poder” en el Sistema Internacional que comparten los Estados. Ver el enfoque realista y neorrealista de las RR.II para ahondar más en el concepto.

**JCB:** Pregúntale eso a Bedoya y a José Manuel. Ellos también sabían que teníamos que firmar y eso hacía la relación tan abierta.

**CSR:** ¿Ellos los presionaban?

**JCB:** ¿Pero claro, no ha visto lo que dicen los periódicos?

**CSR:** Por supuesto, pero es que una cosa es lo que escriben y otra cosa es lo que hacían...

**JCB:** Las empresas americanas también hablaban con las empresas colombianas y con los congresistas colombianos. Lo que pasa es que en Colombia el poder no está en el Congreso sino está en el ejecutivo, eso es distinto. En Colombia era más relevante el sector privado, también había congresistas, pero más es el sector privado.

**CSR:** Me decían que había gente que pensaba que iban a vender los páramos o la selva. Cosas de ese estilo...<sup>575</sup>

**JCB:** Si, pero había 500 representantes en el “Cuarto de al Lado”. Las actas de asistencia<sup>576</sup> muestran muchas personas. Cuando hay muchas personas oyendo de todo, realmente, ¿Qué importa lo que están diciendo 2 o 3 personas? El nivel de transparencia fue tanto por algo, por decisión, porque eso maximizaban el poder relativo frente a Estados Unidos, ese pedazo no lo entiende mucha gente. Esa es mi interpretación.

**CSR:** Nadie nunca me lo había expuesto de esa manera... Hernando José me comentó que él veía las asimetrías como una oportunidad para aplicar – no sé si es una técnica- pero que apelara al “fairness”. A que los estadounidenses fueran “justos” con Colombia.

**JCB:** No es tan así... (pausa.) El argumento de fairness es distinto. En cada tema, hay un “fairness” intrínseco. No es; “como somos tan pequeños”. Ese es el argumento “de ser pequeño”. El argumento de “fairness” es, en cada tema que estas negociando, cada uno de esos temas, tiene una cosa que es “justa” y otra que es “poder”; justicia contra poder.

---

<sup>575</sup> (Muñoz Gomez, 2019)

<sup>576</sup> No se encuentran en internet las actas de asistencia o discusión del “Cuarto de al Lado”. Sin embargo, existe una compliación de al discusión publicada por FEDEGAN (2013) titulada “Desde el cuarto de al lado”. <https://www.fedegan.org.co/desde-el-cuarto-de-al-lado> 7/09/19 3:06 p. m.

La razón por la que tu quieres que mi cuota de azúcar sea de dos toneladas es por poder, eso no es compatible con la justicia de darte el acceso ilimitado al mercado de arroz.

**CSR:** ¿Y quién determina la justicia? Los países.

**JCB:** Claro, pero ahí entra a jugar un papel clave el que es el “sentido común”. Cuando tu miras la teoría de justicia de Kelsen,<sup>577</sup> cualquiera de esos libros sobre teoría de justicia, no es muy distinto de esto. (pausa).

¿Cuánto valen estas gafas? (Señala las gafas en el escritorio...)

**CSR:** 100.

**JCB:** Depende...si estas en mitad del desierto, valen todo. En ese mismo momento, un vaso de agua vale todo, eso es un argumento de poder. Su precio es; el costo de transporte, el costo de la distribución, el costo del agua, entre otros. ¿Entendiste?

**CSR:** Era apelar al sentido de justicia de cada uno de los 15.000 productos o puntos de los que estamos negociando. Es apelar al sentido justicia de ser un mercado más pequeño para ellos...

**JCB:** No porque el argumento de somos un país pequeño o somos un mercado pequeño no les importa mucho. Es, por ejemplo, en materia de derecho a la competencia. Usted quiere A y yo quiero B, pero, ¿Cuál es el estándar internacional? ¿Qué es razonable? ¿Qué estándar aplica en su propia legislación interna?

El principio de justicia se usa comparando la norma que se aplica en la propia legislación interna de la contraparte... ¿Por qué están pidiendo a mí que haga más esfuerzo de lo que ustedes mismos que piden a sus propios ciudadanos? Ese es un argumento de justicia. ¿Entendiste?

**CSR:** ¿Y qué hacía o decía en ese momento el USTR?

**JCB:** “Sorry”. Entonces, mientras... (Pausa). Mientras estas negociando y sólo dicen “sorry” llega un punto donde sólo contestan lo mismo... Entonces, tienes que ceder en algo y ellos entonces cedían en algo.<sup>578</sup>

---

<sup>577</sup> **Hans Kelsen.**

<sup>578</sup> Todos los acuerdos de libre comercio vigentes de los Estados Unidos de América son veinte (20) - incluyendo los acuerdos bilaterales de inversión y otras iniciativas. Disponibles en línea en <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements> 26/8/19 21:01

**CSR:** Yo fui la embajada de los Estados Unidos (aquí en Bogotá)<sup>579</sup> y me reuní con los funcionarios de la oficina de asuntos económicos. Parte de sus respuestas hicieron que saliera un poco decepcionado. Imagínese que yo hiciera las mismas preguntas que llevo haciéndole y usted es funcionario de la embajada. Ellas sólo me contestaban; “no puedo decirte nada que no sea oficial”, “no puedo asumir la posición o que pueden haber pensado los negociadores de los Estados Unidos”

**JCB:** ¿Y porque te sorprende eso? Es un gobierno federal... Si tú fueras a negociar tratados con 25 países o con 60 países, ¿Cómo lo podrías manejar? ¿Cómo podrías manejar una relación distinta “a ésta la línea oficial”?

**CSR:** Yo, César Sánchez Rico, de manera muy personal, iba con unas altas expectativas de que ellas pudieran decirme algo como lo que he hablado con usted o con Gabriel, con Eduardo, algo así.

**JCB:** Ellos realmente no pueden. Son una burocracia. Además, es la única manera de manejarlo. No es sorprendente que así sea. Además, son funcionarios públicos.

**CSR:** Además, como no fueron parte de la negociación poco podía llegar a saber.

**JCB:** No... así si menos.

**CSR:** ¿Qué fue lo que pasó con el presidente Uribe? ¿Alguna vez el presidente Uribe, o algún funcionario ejecutivo, realizó una declaración que haya podido afectar la mesa una negociación?

**JCB:** El ex presidente Uribe era “un soldado” más. Él era el jefe, pero también era un soldado más. A él “lo usábamos” de vez en cuando. (Risas). Éramos un equipo muy monolítico porque además de que todos somos amigos y todos teníamos un único interés que era el interés nacional. En muchas negociaciones, el negociador del agro defiende el agro y así con todo, el de la propiedad intelectual defiende la propiedad intelectual... Se vuelven equipos de enemigos. ¿Me hago entender?

Nosotros, ya sabiendo eso, volvimos el equipo negociador de Colombia un equipo absolutamente protegido... “con una coraza de acero” y era “EL” equipo. Sabíamos que el del agro tenía que pelear por el agro y que el de propiedad intelectual o servicios tenían que hacer lo de ellos, pero

---

<sup>579</sup> Naronova & Ruiz (2019)

todos iban a tener que ceder y al final las decisiones que íbamos a tomar eran entre todos. Para poder lograr esa negociación así tienes que tener un equipo muy unido, completamente integrado. Una vez, al equipo negociador le tocó vivir una pelea del USTR enfrente nuestro. Se pusieron a gritarse y a nosotros nos tocó simplemente salirnos y esperar a que se calmaran (risas). El punto al que voy con esto es que, si tú tienes una negociación de asimetrías, tienes que reducir los puntos vulnerables. Uno de ellos es tener un equipo monolítico y parte del equipo monolítico era que el presidente Uribe no negociará “por fuera” o “por el lado”.

El presidente Uribe tenía que hacer lo que nosotros le decíamos que tenía que hacer. Y así lo hizo, casi todo el tiempo (risas);... “Uribe tiene que decir esto, Uribe tiene que quedarse callado, Uribe tiene que moverse aquí.”... Así le daba “órdenes” el ex ministro (Jorge Humberto) Botero. Pregúntale.

A Uribe le tocaba “respondernos” porque si él quería sacar el tratado, le tocaba hacer ciertas cosas, le tocaba “hacer caso”.

**CSR:** El Ministro (Jorge Humberto) Botero<sup>580</sup> entonces...

**JCB:** Éramos un equipo de 15 personas que le decíamos al ex presidente Uribe que tenía que hacer. El ex presidente Uribe también cumplía por el bien del gobierno y del tratado. Todo el equipo colombiano era muy unido.

**CSR:** ¿Qué hicieron ustedes para que Estados Unidos se sentaba negociar teniendo tan poco para ganar?

**JCB:** Esas decisiones se toman de manera muy diferente a como se tomaron en su momento. En su momento la decisión fue una decisión técnica de Estados Unidos frente a la conveniencia de mantener una buena relación con un aliado estratégico a nivel político y la conveniencia de querer expandir el acceso a un mercado que, aunque pequeño, es importante.

Colombia es un mercado importante para muchas empresas estadounidenses. Aunque Estados Unidos no necesita un TLC para proteger sus inversiones. El TLC es para vender pollo, arroz, fomentar el tema de la inversión extranjera. Las empresas colombianas, como Corona, que tienen inversiones en Estados Unidos lograron, a través del capítulo de inversión, obtener el derecho a

---

<sup>580</sup> (Botero Angulo, 2019)

demandar controversias directamente en los Estados Unidos. Pueden demandar ante las Cortes respectivas.

Ahora, en esto hay miles de opiniones y expertos...

**CSR:** Claro, pero ustedes son los que son.

**JCB:** Nosotros hicimos una negociación basándonos en lo que habían hecho los demás antes y preguntándoles donde habían tenido éxito y donde habían fracasado.

**CSR:** Hernando José (Gómez) me comentó la situación donde los sindicatos en Estados Unidos habían hecho creer al presidente Obama<sup>581</sup> que los Tratados de Libre Comercio (TLC) eran un mal negocio.

**JCB:** Eso no es verdad. De pronto no le entendiste a Hernando José.

**CSR:** No quiere decir que Obama estuviera en contra el tratado, al revés estaba súper a favor lo que me dijo es que al ex presidente lo motivó volver a intentar lograr la ratificación debido a la crisis financiera del año 2008 y para ese momento los asesores le dijeron que era una gran oportunidad. Además, que en ese momento en que se ratificó Corea del Sur, Panamá, y Colombia<sup>582</sup>, se mostró que esos tres acuerdos eran un buen negocio para los Estados Unidos y su búsqueda de mercados. Parte de lo que yo veo es que ni siquiera fueron acciones de diplomacia comercial sino un factor contextual que pudo haber alentado la ratificación del tratado. ¿Qué tanto afectan esos factores contextuales?

**JCB:** Es una combinación. Nosotros visitamos centenares, no yo creo hicimos miles de visitas a congresistas y senadores de los Estados Unidos. La justicia es una infinidad de cosas interconectadas. Es cierto que el factor determinante es la conveniencia, como en las Relaciones Internacionales ... si se mezcla el realismo con el idealismo, vemos como la situación era querer ratificar y a su vez tener a 25 congresistas (colombianos) acusados de estar con nexos con paramilitares y también tener a los sindicatos en Estados Unidos en contra el tratado. Ambas cosas

---

<sup>581</sup> **Barack Obama.** Presidente de los Estados Unidos de América (2009-2017) (The White House, s.f.)

<sup>582</sup> Referencia a los acuerdos comerciales también aprobados el 12 de octubre del 2011 entre Estados Unidos y Panamá y Estados Unidos y la República de Corea.

pueden ser relativas, pero están interconectadas y en los negocios comerciales es la alineación “de los astros” y la interconexión de los actos, lo que marca el tiempo y el resultado final.

En el estudio de las Relaciones Internacionales, existen siete (7) teorías que explican, en resumen, las Relaciones Internacionales, pero existen ciertos hechos históricos que se ven o se pueden analizar a la luz de cierta teoría de mejor manera.

**CSR:** También hablaban de un interés personal u oposición personal muy fuerte de parte de Nancy Pelosi<sup>583</sup> en contra del acuerdo y del ex presidente Uribe.

**JCB:** No. Nancy Pelosi era la líder de los demócratas y tenía los sindicatos en contra. No era ella así lo tuviera que demostrar de otras maneras hacia afuera. Yo mismo me reuní con Pelosi... Fuimos con el ex presidente Pastrana y con el ex presidente Uribe también.

Estas negociando entre Estados, quién eres ahí, realmente, no importa... Todo eso es profesional. Probablemente la izquierda latinoamericana y las ONG's dirían que él (Uribe) era un violador de Derechos Humanos, pero todo eso es información pública y la verdad nadie la sabe.<sup>584 585 xliii</sup>

**CSR:** ¿Hay algo que sí haya sido para usted extraordinario? Un nombramiento, una situación, una posición, un encuentro.

**JCB:** Un TLC es como el movimiento una placa tectónica, en un punto, se quiebra. Pero es una masa. Eran 500 personas del equipo de Colombia pensando continuamente y en el equipo de Estados Unidos era todo el gobierno, más los asesores y encargados del Congreso (de ese país),

---

<sup>583</sup> **Nancy Pelosi.** Actual presidenta de la Cámara de Representantes del Senado de los Estados Unidos (3 de enero del 2019 - Actualidad). Dicho cargo fue ocupado por ella también durante los años (2007-2011) – Periodo posterior a la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Además, temporalmente se ubica en paralelo con dos años del segundo periodo presidencial del ex mandatario estadounidense George W. Bush (2007-2009) y dos años del primero periodo presidencial de Barack Obama (2009-2011) (Pelosi, s.f.)

<sup>584</sup> Sobre la visita del ex presidente Álvaro Uribe a los Estados Unidos en mayo del 2007 y su reunión con Nancy Pelosi la prensa de ese momento comentó la exigencia en búsqueda de condenas por el escándalo relacionado a los nexos de paramilitares y congresistas en Colombia.

<sup>585</sup> En su momento se comentó que el TLC entre los países y el Plan Colombia no fue discutido pues Pelosi demostró su preocupación por la situación en el país; (...) *“Hoy día, congresistas mantuvieron una reunión productiva con el presidente colombiano Alvaro Uribe. Muchos de nosotros expresamos nuestra creciente preocupación por las serias acusaciones de conexiones entre las fuerzas paramilitares ilegales y ciertos altos funcionarios colombianos”* (...) (Caracol Radio, 2007)



más todo el sector privado, más los Think Tanks<sup>586</sup> xlv ... (pausa) Nosotros también nos reunimos con los Think Tanks, nos reuníamos para influenciar sus pensamientos.

**CSR:** ¿Cómo hacían para influenciar el pensamiento de ellos?

**JCB:** Nosotros tenemos dentro de nuestro equipo o 15 personas con doctorado. Casi todos tenemos doctorados entonces podíamos hablar “de igual a igual”. No es tan extraordinario César... Siempre tenemos gente que están preparados, más si nosotros eramos más pequeños en términos de poder. En cuanto a la información necesaria, se la pedíamos al sector privado. Si el sector privado no la tenía, entonces contratamos a una firma de lobby y le pagamos mucho dinero para que la consiguiera. Si aun así, no la teníamos, le decíamos alguien en el sector privado para que contratara un experto y se conseguía (la información).

**CSR:** ¿Qué firma de lobby contrataron ustedes?

**JCB:** Todos los países lo usan porque... (Pausa) y lo hacen porque lo necesitan para moldear y conseguir información, moldear opiniones. Todo está las actas del “Cuarto de al Lado”. Cuando finalmente la cosa “madura” sale (se cierra el acuerdo). Perú maduró más rápido porque tenía una economía más pequeña y tenía menos cosas que negociar, así de sencillo.

**CSR:** ¿Y la personalidad de un negociador no influye tanto ese nivel?

**JCB:** No tanto. Puedes cambiar Hernando José (Gómez) por Pablo de la Flor y hubiera sido muy similar. Son gente totalmente preparada, ellos tienen un nivel extraordinario.

**CSR:** Me han dicho que la personalidad es clave, que el negociar “entre humanos”, que salir a bailar, a comer, hacia la diferencia.

**JCB:** Era parte de la negociación. Por eso pueden decidir no agrandarte la cuota del azúcar<sup>587</sup> porque te pueden tener odio si no haces eso. Eso todos los países lo hacen. Colombia hizo todo lo que podía ser.

---

<sup>586</sup> **Think Tanks:** Tanques de Pensamiento. (...) *“Una organización cuyo trabajo es estudiar los problemas específicos y sugerir soluciones, usualmente con una visión política particular”* (...) (Cambridge University, s.f.)

<sup>587</sup> **Cuota Arancelaria** a la importación de cierto bien desde un país A hacia un país B.

Colombia tenía más integración, tenía mucho más claras las reglas de integración con el sector privado. Digamos en Singapur, eran cinco personas. En Chile eran 15 personas. En Colombia éramos 500 (personas). El “Cuarto al Lado” de Colombia es el más grande de la historia.

**CSR:** Si volviéramos a negociar el acuerdo, ¿Qué negociaremos distinto, como Colombia?

**JCB:** Yo creo que la cantidad preparación que llevó a eso y la cantidad de información y cooperación con el sector privado ,que llevó a eso, es imposible replicar. Si volviéramos a negociar y logramos tener el mismo sentido de unidad nacional volvería ser un éxito. Yo no creo que haría nada distinto. No se me ocurre nada.

**CSR:** De 11 entrevistas, me han dicho 11 cosas que hubieran hecho distinto.

**JCB:** Dime que te dijeron haber si yo estoy de acuerdo.

**CSR:** Me dijeron que hubieran sacado al Ministro Cano más rápido.

**JCB:** Si hubieran sacado al ex ministro Cano más rápido, hubieran tenido mayores problemas con el sector agro... así que, no se me ocurre nada más.

**CSR:** Muchas, muchas gracias por todo su tiempo. Hasta luego.

**(Fin de la Entrevista).**

### **Entrevistado**

Botero Navia, J. C. (28 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

### **Bibliografía**

Botero Navia, J. C. (28 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Sánchez Rico, C. (2019). *Anteproyecto de Trabajo de Grado* . Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Americas Society (AS) /Council of the Americas (COA) . (s.f.). *Americas Society (AS) /Council of the Americas (COA)* . Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de Pablo de la Flor Belaunde: <https://www.as-coa.org/speakers/pablo-de-la-flor-belaunde>

- Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Latorre, H. (8 de Agosto de 2003). *BBC*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de EE.UU. y Colombia evalúan TLC : [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_3136000/3136987.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_3136000/3136987.stm)
- Reina, M. (1 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Archivo: LA VISITA DE ZOELLICK: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-993028>
- Revista Dinero. (16 de Mayo de 2003). *Revista Dinero*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Nuevo aire bilateral: <https://www.dinero.com/confidencias/edicion-impresia/articulo/nuevo-aire-bilateral/1835>
- Banco Mundial. (s.f.). *World Bank*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Robert Bruce Zoellick: <https://www.worldbank.org/en/about/archives/history/past-presidents/robert-bruce-zoellick>
- Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- USTR. (s.f.). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Mission of the USTR: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>
- Barbosa, J. R. (23 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Estados Unidos de América. (1962). *Fraser.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Trade Expansion Act of 1962: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/congressional/trade-expansion-act-1962.pdf>
- Solano Mejía, A. (21 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Cancillería de Colombia. (18 de Enero de 2019). *Cancillería de Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Carolina Barco tomó posesión como Embajadora de Colombia en

España ante el Ministro de Relaciones Exteriores, Carlos Holmes Trujillo:  
<https://www.cancilleria.gov.co/en/newsroom/news/carolina-barco-tomo-posesion-embajadora-colombia-espana-ministro-relaciones-exteriores>

Cambridge University. (s.f.). *Cambridge Dictionary*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de  
Constituency: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/constituency>

Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.

Organización de Estados Americanos. (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de North American Free Trade Agreement (NAFTA):  
<http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>

Duque Mildenberg, G. (16 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>

Barbosa, J. R. (23 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Stokel-Walker, C. (24 de Mayo de 2015). *BBC News*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de ¿Qué es exactamente la teoría de juegos?:  
[https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/02/150220\\_teor%C3%ADa\\_de\\_juegos\\_que\\_es\\_fin\\_de\\_dv](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/02/150220_teor%C3%ADa_de_juegos_que_es_fin_de_dv)

Naronova, P., & Ruiz, M. (5 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Pelosi, N. (s.f.). *Nancy Pelosi Congresswomen*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Full Biography: <https://pelosi.house.gov/biography-0>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de George W. Bush: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/george-w-bush/>

- The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Barack Obama:  
<https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/barack-obama/>
- Cambridge University. (s.f.). *Cambridge University*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de  
Think Tank: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/think-tank>
- Vieira Posada, E. (2014). *El TLC Colombia - Estados Unidos. Una nueva relación para el siglo XXI*. Bogotá: CESA.
- Presidencia de Colombia. (21 de Enero de 2005). *Presidencia de Colombia*. Recuperado el 31 de  
Agosto de 2019, de CARLOS GUSTAVO CANO Y JUAN MARIO LASERNA, NUEVOS  
CODIRECTORES DEL EMISOR:  
[http://historico.presidencia.gov.co/prensa\\_new/sne/2005/enero/21/09212005.htm](http://historico.presidencia.gov.co/prensa_new/sne/2005/enero/21/09212005.htm)
- OMC. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2019, de  
Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás:  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- Botero, J. H., & Gómez, H. J. (s.f.). *Alcaldía de Bogotá*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de  
Colombia no ha renunciado a franjas de precios en TLC:  
<http://www.bogota.gov.co/galeria/8%20de%20junio.doc>
- Botero Angulo, J. H. (2 de Septiembre de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez  
Rico, Entrevistador)

<b>Fecha de la Entrevista:</b>	Septiembre 2 del 2019	<b>Entrevistador:</b>	César Sánchez Rico
<b>Duración de la Entrevista:</b>	1 hora, 6 minutos y 35 segundos	<b>Entrevistado:</b>	Jorge Humberto Botero Angulo <sup>588</sup>

### Entrevista 11 – Presencial. <sup>589</sup>

**César Sánchez Rico:** Dr. Jorge Humberto, muchas gracias por permitirme tener este espacio. No sé si alguna de las personas con las que usted negoció el TLC le han comentado sobre la investigación que estoy realizando en estos días.

**Jorge Humberto Botero Angulo:** ¿Con quién te has reunido?

**CSR:** Ya ahora después de casi 6 meses de trabajo en mi tesis de pregrado.

**JHB:** Pregrado en...

**CSR:** Relaciones Internacionales y Administración de Empresas en la Pontificia Universidad Javeriana. <sup>590</sup> Estoy acabando los dos programas.

Me gusta mucho el tema de las negociaciones internacionales, especialmente aquellas relacionadas con comercio. Sobre todo, las acciones de diplomacia comercial que tuvo que haber hecho Colombia para firmar el tratado con Estados Unidos.

#### (Jorge Humberto Botero llama a su secretaria y le dice...)

**JHB:** Yo tenía un dossier de las columnas de opinión que escribí durante la época de negociaciones de los tratados de libre comercio... que creo que se llama 1001 batallas. ¿Se la puedes por medio electrónico a nuestro querido visitante? Sigue...

---

<sup>588</sup> **Jorge Humberto Botero Angulo.** Abogado de la Universidad de Antioquia (Colombia) y Politólogo de la Universidad de West Virginia (Estados Unidos). Ex presidente del Banco Cafetero, Asofondos y Asobancaria. Director legal de la ANDI. Secretario de la judicatura durante el gobierno del presidente de Colombia- Virgilio Barco. Ejecutivo del diario El Espectador, Banco Colmena, Banco Cafetero Internacional y las Empresas Publicas de Medellín (EPM). Jefe de campaña de Álvaro Uribe para las elecciones presidenciales de Colombia en el año 2002. Ministro de Comercio, Industria y Turismo (2002-2007). Principal Negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos (2002-2007). Representante de Colombia y Director Ejecutivo del Banco Mundial (Ginebra). Actual presidente de Fasecolda (2013-Actualidad). Columnista de Semana.com. Correo Electrónico: [jbotoero@fasecolda.com](mailto:jbotoero@fasecolda.com)

<sup>589</sup> Anexo 23

<sup>590</sup> **Pontificia Universidad Javeriana** (Bogotá). Sitio web: <https://www.javeriana.edu.co/home> 7/09/19 4:40 p. m.

**CSR:** Pues, empecé a mirarlo y ya en estos 5 meses he podido reunirme con Hernando José Gómez,<sup>591</sup> con Gabriel Duque,<sup>592</sup> hablé con Juan Carlos Botero<sup>593</sup> y con Eduardo Muñoz,<sup>594</sup> entre otros.

**JHB:** Aaa, esos son una maravilla. ¿Botero es profesor de la Universidad Javeriana verdad?

---

<sup>591</sup> **Hernando José Gómez.** Economista Cum Laude de la Universidad de los Andes, Máster en Filosofía con especialización en Moneda, Banca, y Economía Internacional y PhD. en Economía de la Universidad de Yale (Estados Unidos). Codirector del Banco de la República (1993-1997). Presidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) (1997-2000) Ex embajador de Colombia en Suiza de la Misión de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000-2003). Jefe negociador del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (2004-2007). Director del Consejo Privado de Competitividad (2007-2010). Director del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP) (2010-2012). Director de la Oficina de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales del MINCIT-Colombia (2012-2013). Miembro de la Junta Directiva de Bancolombia (2013-Actualidad). Consultor empresarial independiente (2013-Actualidad)

<sup>592</sup> **Gabriel Duque Mildenberg.** Ingeniero Industrial. PhD y Ms. en Economía. Director de Desarrollo Empresarial (en el Departamento Nacional de Planeación de Colombia - DNP) (2001-2003). Jefe Negociador de la Comisión de Servicios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos de América (2003-2006). Subdirector de Programas de Competitividad Corporación Andina de Fomento (CAF) (2006-2009). Viceministro de Comercio Exterior (2009-2013). Ex Embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013-2016). Ex Embajador de Colombia ante la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE/OECD) (2013-2016) Ex Embajador de Colombia en Japón (2016-2018). Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) (Actualidad). Correo Electrónico: [gduquem@gmail.com](mailto:gduquem@gmail.com)

<sup>593</sup> **Juan Carlos Botero Navia.** Abogado de la Universidad de los Andes (Colombia). Phd en Ciencias Jurídicas de la Universidad de Georgetown (Estados Unidos) Ms. en Derecho de la Universidad de Harvard (Estados Unidos). Miembro de la firma Brigard & Urrutia Abogados (1998-1999), Aesor del Banco Mundial (2000-2001). Miembro del Equipo Negociador del TLC con Estados Unidos y Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) (2002-2008). Miembro del proyecto World of Justice (2008-2018), Asesor del Foro Económico Mundial (WEF) (2012-actualidad) y el Instituto de Innovación en Derecho del Instituto de la Corte Internacional de Justicia en La Haya, (Países Bajos) (2016- actualidad). Docente Universitario de la Pontificia Universidad Javeriana – Bogotá (2018 – Actualidad), entre otros. Correo electrónico: [botero\\_jc@javeriana.edu.co](mailto:botero_jc@javeriana.edu.co)

<sup>594</sup> **Eduardo Muñoz Gómez.** Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Ex embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ex negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos (Mesa de asuntos ambientales y director del Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, proyecto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ex negociador del TLC entre Colombia y Canadá. Actualmente es Docente Universitario, Director del MBA del Prime Business School de la Universidad Sergio Arboleda (Bogotá) y es Consultor en Comercio Exterior y estrategias de Internacionalización **Correo Electrónico:** [eduardo.munoz@usa.edu.co](mailto:eduardo.munoz@usa.edu.co)

**CSR:** Hablé con una gente de la oficina de verificación<sup>595</sup> (del acuerdo) del MINCIT<sup>596</sup> y con un par de académicos que han escrito también sobre el tratado. Entonces, tengo un montón de preguntas y la verdad no sé si quiere que se las haga en orden o simplemente charlado...

Estoy estudiando las acciones que son un poco de carácter informal o anecdóticas que hubieran tenido que hacer ustedes para lograr el acuerdo – primero para lograr la firma<sup>597</sup> y luego para lograr la ratificación.<sup>598</sup> Muchas gracias por dejarme venir.

**JHB:** César, yo soy escritor regular. Llevo muchos años escribiendo y he escrito a lo largo de los años en distintos medios. Ahora escribo exclusivo en Semana.com<sup>599</sup> los viernes. Pero hay 20 años de columnas donde he contado de todo. La compilación que te voy a regalar que se llama 1001 Batallas<sup>600</sup> y recoge todo lo que escribí durante todo el tiempo que estuve en esto. Debe abarcar 4 años o más. Es el producto de lo que yo fui pensando semana tras semana. Es un esfuerzo “del carajo”<sup>601</sup> sobre las cosas que estaba negociando en ese momento. Escribir es una forma de capacitarse, de disciplinar el pensamiento. Eso es muy útil y muy interesante. Eso te lo voy a regalar.

**CSR:** Perfecto, de verdad muchas gracias.

**JHB:** Segundo. En todas las negociaciones, de cualquier tipo que sea, se tiene algún grado de complejidad, por pequeño que sea. Eso implica la existencia de canales formales y no formales. En inglés se llaman “back channels”<sup>602</sup> y eso te lo debió haber dicho Hernando José o Juan Carlos.

---

<sup>595</sup> **José Alejandro Quintero.** Asesor para la implementación de los compromisos comerciales con EE. UU. en la Dirección de Relaciones Comerciales del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia. Teléfono: + (57-1) 606 7676. Ext. 1376.

<sup>596</sup> **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia)** Sitio web: <http://www.mincit.gov.co> 7/09/19 4:43 p. m.

<sup>597</sup> **Firma** del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos llevada a cabo el 22 de noviembre del año 2006.

<sup>598</sup> **Ratificación** del Tratado de Libre Comercio llevada a cabo el 14 de junio de 2004 por el Congreso de Colombia y el 12 de octubre del 2011 por el congreso de Estados Unidos.

<sup>599</sup> **Revista Semana.** Sitio web: <https://www.semana.com/> 11/9/19 10:06

<sup>600</sup> **1001 Batallas.** Dossier de Columnas de Opinión (2003-2008) (Botero Angulo, 2019)

<sup>601</sup> Referencia Coloquial a algo que es excelente, increíble o de gran dificultad.

<sup>602</sup> **Backchannel.** Referencia a contactos no adscritos directamente a la negociación del TLC pero que tienen relación directa, indirecta o personal con los stakeholders involucrados en la negociación.



**CSR:** Ellos... y con todo respeto a ellos y a usted, son muy diferentes. Por los menos cuando entrevisté a los dos, abordaron el tema de los canales informales de una manera muy distinta. Hernando José fue muy abierto al decirme que él hablaba con Luis Alberto Moreno<sup>603</sup> y le pedía ayuda para que por favor llamara a tal senador y le ayudara a esto o a lo otro...<sup>604</sup>

**JHB:** Exacto. Eso es así.

**CSR:** Botero en cambio, lo que me decía es que “eso hacía parte del manual”.<sup>605</sup>

**JHB:** Pero no siempre. Eso no es así. No es parte del manual y si es parte así. No es parte del manual formal, pero es parte del repertorio de las herramientas que se utilizan. Hay canales y canales no formales. Primera cosa general que es importante tener en cuenta es que uno negocia con los que están al frente y con los que están atrás. Y son tan duros unos como los otros.

Los gremios, pero no solo son los gremios. El propio gobierno, porque al interior de los gobiernos hay visiones conflictivas.

**CSR:** ¿Se refiere al ex Ministro Cano?<sup>606</sup>

**JHB:** (Risas) Me refiero al ex Ministro Cano.

**CSR:** Me han hablado, todos, de una manera un poco, mejor dicho... yo les hablo del ex Ministro Cano y todo “se agarran la cabeza” y me dicen “uff”...

**JHB:** Fue una pesadilla, eso tiene sus anécdotas, pero esas no son realmente importantes.

Las anécdotas pueden ser importantes para mostrar un punto, pero es más interesante empezar a hablar en abstracto. Entonces cuando digo la contraparte, son los estadounidenses que se sientan “allá” o los franceses, o los que sea... es que fueron varios los tratados en los que estuve

---

<sup>603</sup> **Luis Alberto Moreno.** Administrador de Empresas y Economista de la Universidad Florida Atlantic University y un MBA de Thunderbird School of Global Management, entre otros. Fue presidente del Instituto de Fomento Industrial de Colombia (1991-1992), Ministro de Desarrollo Económico de Colombia (1992-1994) y Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (1998-2005). Desde el año 2005 hasta hoy es presidente del Banco Interamericano de Desarrollo – BID.

<sup>604</sup> (Gómez, 2019)

<sup>605</sup> (Botero Navia, 2019)

<sup>606</sup> **Carlos Gustavo Cano.** Ministro de Agricultura de Colombia (2002-2005). Ex director del Banco de la República (Colombia) (2005-2017). Presidente, Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), 1990-1991 Gerente de la Federación Nacional de Arroceros de Colombia (Fedearroz) (1982-1990), entre otros. (Banco de la República - Colombia, s.f.) Anunciado como Co-Director del Banco de la República el 21 de Enero del año 2005. (Presidencia de Colombia, 2005).

involucrado. ¿Quiénes están detrás?... son; el propio gobierno, es el gobierno que busca decirte; “Cuidado con lo que haces” en agricultura, en propiedad intelectual, en comunicaciones, en miles de cosas. Segundo, muchos estamentos sociales, no solo gremiales.<sup>607</sup> Los partidos (políticos), las iglesias, los artistas, las regiones, las cámaras de comercio, los gobernadores, los alcaldes...<sup>608</sup>

**CSR:** El “Cuarto de al Lado”<sup>609</sup>

**JHB:** El cuarto de al lado fue un mecanismo... que no sé si lo inventamos nosotros... por intentar replicar el modelo mexicano.

**CSR:** No...ese es un mecanismo que vino del NAFTA.<sup>610</sup>

**JHB:** ¡A bueno, vea pues... usted está más... sabe más que yo! (risas)

**CSR:** De hecho, ojalá yo supiera como usted. De manera muy personal le cuento que; el día que yo entrevisté a Gabriel Duque, ese día pensé que yo no sabía nada. Después de 11 entrevistas que llevo, con gente de altísimo nivel académico – para mí, siento que hoy puedo llegar a preguntarles de una manera mucho más preparada.

Me dijeron que intentara hablar con Luis Carlos Villegas<sup>611</sup> quien manejó el Cuarto de al Lado... Sin embargo, más allá de que lo manejara, me interesa saber, ¿Qué movimientos hacía el gobierno

---

<sup>607</sup> **Gremios Empresariales.** Asociaciones que agrupan a empresas de un mismo sector empresarial o relacionados en busca de colectivamente de ejercer influencia en el mercado o ante entes de control o el Estado.

<sup>608</sup> Desde una mirada organizacional y de estrategia, los stakeholders o grupos de interés son (...) “*personas o grupos de personas que se pueden ver afectados, y en consecuencia tener algún interés en, alguna acción realizada por una organización (o tercero)*” (...) (Stimpson & Smith, 2011, pág. 40)

<sup>609</sup> <sup>609</sup> **El “Cuarto de al Lado”** fue un espacio que (...) “*se instauró de manera paralela un sitio en el que se adelantaban las discusiones entre los equipos negociadores de cada país, un “cuarto” al que asistieron los gremios empresariales y representantes de organizaciones civiles por iniciativa propia estos actores” Tales canales fueron mecanismos de rendición de cuentas para garantizar la legitimidad del tratado. Pero también tenían como objetivo que entre el sector privado y el sector público se lograra construir la posición negociadora del país*” (...) (Colombia) (Silva, 2007, pág. 128)

<sup>610</sup> **North American Free Trade Agreement.** Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá. Tratado firmado entre las partes el 17 de diciembre de 1992. (Organización de Estados Americanos, s.f) Disponible en línea en [https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North\\_American\\_Free\\_Trade\\_Agreement-NAFTA.pdf](https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Ingles/North_American_Free_Trade_Agreement-NAFTA.pdf) 26/08/19 10:09 p. m.

<sup>611</sup> **Luis Carlos Villegas.** Viceministro de Relaciones Exteriores (1987-1989) .Presidente del Consejo Gremial Nacional (CGN) y de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) (1997-2013). Embajador de Colombia ante los Estados Unidos de América (2013-2015). (Muñoz Gomez, 2019)

para que nosotros siendo un mercado tan pequeño, comparado a los Estados Unidos, logran en su momento, tenerlos en cuenta... primero, para negociar, y segundo, si éramos tan aliados, ¿Por qué se demoraron tanto en ratificarnos el tratado? Fuera del cuento de siempre... (risas) que era un asunto de política interna, que se les había vencido el Fast Track...<sup>612</sup> xlv

**JHB:** A ver... cuando un país como el nuestro intenta una negociación de esas, con un país como ese... (pausa). Estamos hablando de Estados Unidos.

Lo que un país como nosotros (Colombia) persigue es “Acceso a Mercado”. Ese no es el interés de ese ellos. Ese tipo de países negocian por razones políticas, fundamentalmente políticas, no comerciales. O sea, para nosotros negociar con Estados Unidos era negociar con el que era el primer comprador de productos colombianos y la fuente de IED más importante del país mientras que para ellos negociar con nosotros, era apenas una centésima, si caso, de su comercio exterior. Para ellos, el interés era y es normal, estrictamente político.

**CSR:** ¿Y qué motivaciones políticas podría tener?

**JHB:** Geopolíticas. Es el juego de la política internacional.

¿Usted cree entonces que la gran motivación de esa geopolítica era convertir a Colombia en “Estado Tapón” ante (Hugo) Chávez?<sup>613</sup> ¿La Venezuela de Chávez?

**JHB:** Es la estabilidad del hemisferio. Es la preservación de un país cuya estabilidad es importante para la región y para Estados Unidos. Es el país vecino de Venezuela, de Panamá y el Canal de Panamá, es el país amazónico... y los intereses del mundo... es el voto de Colombia en los organismos internacionales, es todo eso. Esos objetivos en sí, en el extremo son falsos, pero en líneas generales son verdad. Mientras nosotros negociamos por objetivos comerciales, ellos negocian por intereses políticos.

---

<sup>612</sup> Mediante el “**Trade Act**” del año 2002, el Congreso de los Estados Unidos les dio facultades a los presidentes de Estados Unidos (hasta el 2007) de aprobar mediante su criterio y facultades los acuerdos de comercio y/o lo correspondiente a las tarifas arancelarias. La norma fue posteriormente renovada en el año 2015.

<sup>613</sup> **Hugo Chávez Frías**. Presidente de la República Bolivariana de Venezuela (1999-2013) (Nelson, 2019)

**CSR:** Desde la mirada diplomática, Colombia, ¿Qué acercamientos hizo antes del 2003<sup>614</sup> en la vista de Roberto Zoellick,<sup>615</sup> o incluso, antes de la visita?

**JHB:** Espera que me quedó pendiente el porque se demoraron tanto en ratificar.

**CSR:** Si claro, pero quisiera saber si hay alguna versión diferente a la política interna o el vencimiento del llamado “Fast Track”

**JHB:** No, no. A ver... la razón por la que se demoraron tanto en ratificar es que nosotros negociamos con los republicanos, y al final ellos perdieron el control de la Casa Blanca.

**CSR:** Del Senado...

**JHB:** Eso, perdieron el control del Senado. Todavía Bush<sup>616</sup> estaba en la presidencia. Eso demoró la ratificación.

**CSR:** ¿Qué hizo Colombia antes del 2003?

**JHB:** Cuando Uribe<sup>617</sup> llegó en el 2002 (al poder en Colombia), Chile ya había negociado un tratado (de libre comercio) con Estados Unidos<sup>618</sup> y la instrucción del presidente para mí fue, “pues negocie usted también con los norteamericanos”.

**CSR:** ¿Él personalmente se lo dijo?

---

<sup>614</sup> La primera visita de **Robert (Bruce) Zoellick** ocurrió la semana del 4 al 8 de agosto del año 2003; (...) “*En la reunión que sostuvo con los empresarios, Zoellick señaló que “esta es una oportunidad y quien tiene que decidir es Colombia”* (...) (Latorre, 2003). Dicha visita incluyó una declaración por parte de los gremios privados y una disposición positiva para buscar/comenzar una eventual negociación. (Latorre, 2003). La expectativa de **Zoellick** se venía construyendo meses antes desde una reunión entre los expresidentes **Álvaro Uribe Vélez** (Colombia) y **George W. Bush** (Estados Unidos) (Reina, 2003) (Revista Dinero, 2003)

<sup>615</sup> **Robert Bruce Zoellick** fue el Representante Comercial de los Estados Unidos de América (U.S. Trade Representative) entre los años 2001 al 2005 y por ende encargado de la cartera que negociaba el acuerdo con Colombia, el USTR (ver más adelante). – Durante el primer periodo presidencial del expresidente de Estados Unidos George W. Bush. Posteriormente fue Sub secretario de Estado (Deputy Secretary of State) hasta el 2007 momento donde asumió la presidencia del Banco Mundial hasta el año 2012. Desde entonces hace parte de la Universidad de Harvard (Harvard Kennedy School) (Banco Mundial, s.f.)

<sup>616</sup> **George W. Bush.** Presidente de los Estados Unidos de América (2001-2009) (The White House, s.f.).

<sup>617</sup> **Álvaro Uribe Vélez.** Presidente de Colombia entre los años 2002 y 2010. Actualmente es Senador de la República de Colombia (2014-hoy)

<sup>618</sup> **Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos.** Fue firmado y ratificado en el año 2003. En vigencia desde el año 2004. (OAS, s.f.)

**JHB:** Sí. Yo era el funcionario de más alto nivel involucrado y yo fui a hacer la tarea con los americanos y me dijeron que no; “Nuestro proyecto, es distinto, olvídense. Lo de Chile es distinto, a ustedes los queremos verlos activos en el ALCA,<sup>619</sup> eso está complicado, pero ustedes de pronto nos ayudan a eso. En función a lo que pase con eso, decidiremos”

Yo entendí que teníamos que hacer esa tarea y pronto nos dimos cuenta de que eso iba a fracasar, pero seguimos haciendo el esfuerzo simplemente para hacer méritos frente a los norteamericanos...para que negociaran con nosotros.

**CSR:** ¿Quién personalmente se lo dijo?

**JHB:** Yo creo que Zoellick... no me acuerdo.

**CSR:** Sí porque Zoellick llegó en el año 2001.

**JHB:** Sí. Usted no lo vivió, pero sabe más que yo ya de eso, lo está estudiando. A mi se me ha olvidado buena parte de eso. Eso ya fue hace ya un montón de años.

Entonces, finalmente se protocolizó el fracaso, que fue en Miami (Estados Unidos) en una cumbre de las Américas.<sup>620</sup> en el año 2003. Allá los americanos nos dijeron; “vamos a negociar con ustedes, vamos a negociar con Perú simultáneamente, vamos a negociar con Ecuador y a Bolivia lo vamos a invitar como observador”.<sup>621</sup> Así fue que iniciamos esa negociación.

A poco andar, Bolivia se retiró de ese asunto, se salieron y el gobierno del Ecuador de repente se cayó, el presidente se cayó. De repente estábamos en una reunión y los negociadores de Ecuador nos dijeron; “nos devolvemos para Quito. Ya no tenemos mandato alguno”.<sup>622</sup>

---

<sup>619</sup> **ALCA.** Área de Libre Comercio de las Américas (Acuerdo firmado en 1994 pero terminado, mediante una polémica diplomática en el año 2005 en la Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata – Argentina.)

<sup>620</sup> **Cumbre de Miami (2003).** Aunque el Ministro Botero se refiere a la reunión como Cumbre de las Américas, el nombre del Foro Internacional fue “Cumbre de Miami”, llevada a cabo el 20 y 21 de noviembre del 2003 para la implementación, en su momento del ALCA. (Diario La Nación, 2003)

<sup>621</sup> **Anuncio oficial del inicio de las negociaciones entre Colombia y los Estados Unidos de América a comenzar en mayo del 2004.** Dicha declaración oficial menciona las reuniones previas entre Zoellick y Uribe anteriormente mencionadas; (...) “*Following meetings between President Bush and Colombian President Alvaro Uribe, the United States and Colombia announced today that free trade negotiations between the two countries, and possibly other Andean countries, will begin May 18-19*” (...) (Office of the United States Trade Representative, 2003)

<sup>622</sup> **Ecuador** fue participante de las negociaciones hasta el mes de mayo del 2006 cuando debido a ciertas controversias de inversión con la petrolera estadounidense Oxy Petroleum y ciertas protestas sociales en contra del acuerdo por parte

Años después, o 1 año después, Perú siguió (la negociación) solo... siguió adelante sin nosotros y nosotros terminamos haciendo una negociación tardía, solos.

**CSR:** Cómo era la relación con el presidente Uribe. Usted le decía; “Por favor, presidente vaya a “esto” o era al contrario él diciéndole a ustedes preguntándoles; “qué hago, cómo lo hago” ¿Cómo era?

**JHB:** Yo trataba de tener total coordinación con todos los ministros, cosa que era bastante fácil con la Cancillería<sup>623</sup> y con otros ministerios también. Salvo, lo que en ese momento se llamaba Protección Social<sup>624</sup> y Agricultura,<sup>625</sup> que eran difíciles. Difíciles porque siempre en esas negociaciones los temas del agro y la propiedad intelectual en medicamentos son temas muy complicados.

Cuando tenía dificultades con esos ministros, acudía al presidente porque era quien podía “disciplinar” o arreglar la situación. Él me daba un margen amplio de actuación, una capacidad de acción grande, sin restricciones, pero al final cuando los problemas se hicieron más difíciles, tanto internos como enfrente de la contraparte, en esos dos ámbitos específicamente, él (Uribe) intervino.

**CSR:** A mí me contaban de alguna reunión, una vez en un rancho en Texas (Estados Unidos), con el presidente Bush, donde Uribe buscando no tener que ceder... Después de unas horas en paseo en una gran camioneta en un desierto, Bush le dijo; “presidente Uribe, lo respeto, le agradezco que haya venido, pero aquí está el señor Zoellick quien le va a explicar que está pasando en la negociación”...<sup>626</sup>

Si esto es así, de homólogo a homólogo, y Uribe va a pedir un favor del presidente de los Estados Unidos y éste le recuerda que el encargado las negociaciones es el USTR, ¿Qué podía hacer el gobierno en temas de diplomacia comercial?

---

de comunidades indígenas y opositores del expresidente de ese país Alfredo Palacio. (Arroyo, 2006) (Diario El Comercio - Ecuador, 2011)

<sup>623</sup> **Ministerio de Relaciones Exteriores - Cancillería de Colombia.** Sitio web: <https://www.cancilleria.gov.co/> 27/8/19 10:49

<sup>624</sup> **Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia.** Sitio web: <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/default.aspx>

<sup>625</sup> **Ministerio de Agricultura de Colombia.** Sitio web: <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>

<sup>626</sup> (Gómez, 2019)

**JHB:** Poco más, porque para los Estados Unidos, esa negociación con nosotros o con cualquier otro país singular tiene una dimensión importante en los precedentes que crea. Cualquier cosa en la que ceda, los demás países se lo van a pedir.

No recuerdo el contenido exacto de esa reunión... si recuerdo que fuimos al rancho y estuvimos ahí y el ambiente era muy fuerte, “pesado”, el calor infernal, el sitio tan ingrato que es Texas... horrible. Pero si, si tengo el recuerdo de que Bush decía; “yo no puedo concederle nada que no esté dispuesto a concederle a otros”.

A veces, el tecnicismo tiene un rol importante. Hubo un tecnicismo que se usa en esas negociaciones que son las llamadas “Side Letters” que son cosas que no están en el tratado pero que las partes se cruzan entre ellas y mantienen en secreto en el que dicen; “esta cláusula (del tratado) la entendemos usted y yo de esta manera”

**CSR:** Y esas no son públicas...

**JHB:** Esas son secretas y debe haber miles. Yo no lo sé porque yo no estaba directamente negociandolas.

**CSR:** ¿Quién tenía potestad de negociar entonces esas Side Letters?

**JHB:** Yo no sé... (risas) (pausa).

La cosa es básicamente así...Hernando José era asistido por Juan Carlos Botero. Los viceministros tienen una relación, un poco menos fluida con Hernando José, pero ellos están en la negociación. Mientras yo negociaba con el país (Colombia), ellos negocian con el otro país (Estados Unidos).

**CSR:** ¿Entonces su alcance es más interno?

**JHB:** Estaba negociando el país. Yo cuidaba el espacio para que ellos pudieran negociar. Yo nunca me senté en la mesa de negociaciones. Ahora “las” mesas de negociación, eran como 30.

**CSR:** ¿Qué tan difícil, fue poner tan de acuerdo SAC,<sup>627</sup> xlv ANDI,<sup>628</sup> FENAVI?...<sup>629</sup>

---

<sup>627</sup> **Sociedad de Agricultores de Colombia** (SAC). Sitio web: <https://sac.org.co/> 31/08/19 7:38 p. m.

<sup>628</sup> **ANDI**. Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. Sitio web: <http://www.andi.com.co/Home/> 26/8/19 22:57

<sup>629</sup> **Federación Nacional de Avicultores de Colombia** (FENAVI). Sitio web: <https://fenavi.org/> 9/7/19 2:31 PM

**JHB:** Pues muy difícil, todo fue muy difícil.

**CSR:** Parte de esa negociación se muestra en la gestión posterior de un documento CONPES<sup>630</sup>, el (3675)<sup>631</sup> para una inversión con fondos de la USAID<sup>632</sup> a implementarse mediante el UNDP<sup>633</sup> al desarrollo productivo del sector avícola posterior al acuerdo. ¿Ustedes entonces lograba calmar a los gremios ofreciéndoles inversión dirigida desde Estados Unidos?

**JHB:** No me acuerdo... Mi recuerdo es vago. Teníamos que... (Pausa)

El tratado que hace.... busca potenciar o facilitar el acceso a un mercado. Lo garantiza desde el punto formal, pero no hace que las empresas siempre sean competitivas. Eso fue lo que nosotros determinamos como la “agenda interna”. Tiene que ver con una agenda interna para que las empresas materialicen las potencialidades que el tratado aporta. En eso se trabajó en documentos CONPES, algunos durante la época en la que yo estuve en el gobierno. Yo me retiré del gobierno en el año 2007. Si existen documentos CONPES, pero yo recuerdo mucho de esa historia.

**CSR:** ¿Usted es el que le decía el ex presidente Uribe cuando el Congreso, cuando no ir, con quien reunirse?

**JHB:** Acuérdate que el presidente sólo va al Congreso el 20 de Julio y el 7 de agosto.

**CSR:** Si, pero, en Estados Unidos. Dos cosas; ¿Hubo reuniones entre los representantes de los gremios y el ex presidente Uribe aquí en Colombia? Casa de Nariño,<sup>634</sup> por ejemplo.

**JHB:** Si... no tengo claro un rol específico, pero estoy seguro que sí.

---

<sup>630</sup> **Consejo Nacional de Política Económica y Social. (CONPES);** (...) “*El Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) es un organismo asesor del Gobierno en materia de desarrollo económico y social, y es el encargado de estudiar y recomendar políticas generales en esas áreas*” (...) (Periódico El Tiempo, 2004)

<sup>631</sup> **Documento CONPES número 3675** titulado “POLÍTICA NACIONAL PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR LACTEO COLOMBIANO” (Departamento Nacional de Planeación - Colombia, 2010)

<sup>632</sup> **United States Agency for International Development (USAID)** (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo y la Cooperación Internacional). Sitio web: <https://www.usaid.gov/> 2/09/19 11:32 a. m.

<sup>633</sup> **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.**(UNDP-PNUD). Sitio web: <https://www.undp.org/> 2/09/19 11:26 a. m.

<sup>634</sup> **Casa de Nariño.** Lugar donde el presidente de la República de Colombia ejerce sus funciones de manera oficial (Bogotá, Colombia).



**CSR:** Porque si me han contado que el ex presidente Uribe si iba al Congreso de los Estados Unidos en algo que Eduardo (Muñoz) llamó muy coloquialmente “La Toma del Capitolio”<sup>635</sup>

**JHB:** Sí. Yo no me acuerdo casi, pero yo fui a las giras que hizo Uribe a Estados Unidos y lo acompañé a muchas reuniones con parlamentarios en el Congreso de ese país.

**CSR:** ¿Y que querían hacer?, Eduardo me comentó que ustedes dejaban un “papel” o una carta que se llamaba los “leave behnids” enseñándole y buscando que los congresistas en general vieran los beneficios para Estados Unidos de votar a favor del tratado.

**JHB:** Sí, esas cartas yo no las preparaba. Las preparaba Eduardo o Gabriel. Ambos estuvieron al mismo tiempo, sólo que Gabriel fue viceministro después de Eduardo.

Los parlamentarios allá son igual que acá; muy sensibles a los intereses de sus regiones. El senador “del maíz” quería que nosotros le garantizáramos el acceso al maíz, por dar un ejemplo. El de California que le dieramos acceso a sus películas, y así. La negociación allá se presenta es con los intereses de los congresistas y en función de sus intereses nosotros decíamos, por ejemplo, dónde hacer la ronda (de negociación) – que nos íbamos turnando. Una vez terminamos en Arizona.

**CSR:** ¿En Phoenix?<sup>636</sup>

**JHB:** Sí. En Phoenix. Hace un calor, pero extravagante.

**CSR:** No entiendo muy bien. Entonces ustedes negociaron en Arizona porque...

**JHB:** Porque algún senador no lo pidió. Se lo piden al USTR y ellos nos piden a nosotros. Eso fue muy desagradable porque nosotros, cuando ellos venían acá, “botamos la casa por la ventana”. Hacíamos cenas, y la llevamos por allá a que conocieran Cartagena (risas).

**CSR:** ¿Pero a usted le parece que esos esfuerzos diplomáticos, eran valiosos después para la negociación?

---

<sup>635</sup> Aunque no se encontró alguna referencia puntual al término “toma del capitolio”, la prensa colombiana si reportó en el año 2007 la intención del expresidente Álvaro Uribe para promover la ratificación del TLC con Estados Unidos; “Uribe propone cruzada para lograr aprobación del TLC” - (...)“(Uribe) Señaló que, bajo esta perspectiva, se necesita una gran cruzada para convencer al Congreso estadounidense de que apruebe el tratado”(…) (Revista Dinero, 2007)

<sup>636</sup> No hay registro oficial de la existencia de una ronda de negociación formal entre ambos Estados en Phoenix, Arizona. (OAS, 2018)

**JHB:** Pues uno sabe que individualmente contribuyen a.. Contribuyen a que la masa crítica y al conjunto de cosas que se desarrollan desde esas actividades. Es la más la acumulación de fuerzas, de esfuerzos específicos.

**CSR:** ¿Usted se acuerda de algún evento específico que se me diga; “el día que se hice esto como ministro, de ahí para adelante la negociación cambio en x, y, z.”

**JHB:** La decisión más importante la tomamos en una madrugada que fue donde cerramos en el 2006 cuando cerramos. Estamos en Washington en el 2006 cuando; “si ya cerramos”.<sup>637</sup> Entonces, mis consejeros en ese momento eran Hernando José, Andrés (Felipe) Arias<sup>638</sup> y tal vez Eduardo (Muñoz). Me acuerdo que les dije;” estamos no?” Y les pregunté; “¿Qué pasa si llamo a Uribe a las dos de la mañana y le cuento”.

Entre todos, incluyéndome, decidimos que “ni de riesgos”.<sup>639</sup> “De pronto se nos pone creativo y nos daña esto... Seguramente se pone a decir que por qué no les pides esto, que por qué no les pides el doble de esto”... No había ni riesgo de que yo hubiera hecho eso. Si él hubiera sabido que cerramos el continente de la leche o de la carne en tantas toneladas, me hubiera dicho; “dóblelo”. En ese momento lo llamé, a las 2 de la mañana, y le dije “presidente y buenas noches, cerramos” y listo.

Estoy seguro que si lo hubiéramos llamado y hubieramos conversado más, lo que hubiera dicho es; “mira Jorge Humberto, es que el gobernador del Cauca me llamó y está interesado en esto”... porque a Uribe esos cuentos le brotaban. O, “el de la Cámara de Comercio de Pereira me llamó...” y cosas así. Donde hicieramos esa movida, se nos va el tratado.

**CSR:** Lo que tengo entendido es que fue la reelección de Bush, y los republicanos pierden el Senado y por eso el TLC se demora cuatro años sin ratificar. Después de eso ya sube Obama (al poder).<sup>640</sup>

### (Interrupción por llamada)

---

<sup>637</sup> No hay registro oficial de la existencia de una ronda de negociación formal entre ambos Estados en Washington (Estados Unidos) en el año 2006. (OAS, 2018)

<sup>638</sup> **Andrés Felipe Arias Leiva.** Ministro de Agricultura de Colombia (2005-2009)

<sup>639</sup> Referencia coloquial a negociación a hacer algo.

<sup>640</sup> **Barack Obama.** Presidente de los Estados Unidos de América (2009-2017) (The White House, s.f.)

**JHB:** Sí, así fue, un momento que me pasó crucial, fue decirle a Uribe que ya habíamos cerrado y quitarle toda posibilidad de que hiciera algo más.

**CSR:** ¿Alguna vez Uribe “le desarmó” algo que ya estaba acordado?

**JHB:** Hubo un momento, muy difícil y muy interesante, y es cuando aceptamos eliminar la regulación de las franjas AAA de la televisión pública. Es en el horario de seis a nueve de la mañana donde, en esa franja, sólo había programas nacionales. Los gremios estadounidenses pensaban que iba a ser algo importante para ellos.

Nosotros creíamos que, dado que la demanda del mercado en esa franja era de productos visuales nacionales, ceder eso no haría para nosotros nada, pero, para ellos era muy importante. Entonces, podríamos hacer esa concesión buscando reciprocidad en otra cosa. Hicimos esa concesión.

**CSR:** ¿Y qué buscaban?

**JHB:** Yo no me acuerdo que buscamos específicamente, pero siempre es útil; “yo te doy esto, y tú me has esto otro”- Siempre en las negociaciones pasa que tu dentro del fuero interno planteas que “eso” no vale mucho, pero por fuera lo pones como si valiera muchísimo y como si estuvieras haciendo un gran esfuerzo. Entonces, le dices; “que esto puede que me cueste mi trabajo, incluso la vida, pero tú te vas a portar bien conmigo si yo te entrego esto”.

Entonces, el duopolio Caracol<sup>641</sup> y RCN<sup>642</sup> fueron donde el ex presidente Uribe y armó un escándalo. Un escándalo total. Por la concesión que hayamos hecho. Y ordenaron, a las derechistas de las telenovelas, que metieran en los libretos, críticas y ataques a la negociación (del TLC entre Colombia y Estados Unidos). La memoria de esto está en una columna (de opinión) que se llama bambucos y....<sup>643</sup>

**CSR:** Claro por supuesto, ya me la leí.

**JHB:** (risas). ¿Ya se la leyó? (risas). Entonces usted ha estudiado un montón.

---

<sup>641</sup> Caracol Televisión. Sitio web: <https://www.caracoltvcorporativo.com/compania/quienes-somos> 7/9/19 17:19:23

<sup>642</sup> Canal RCN. Sitio web: <https://www.canalrcn.com/quienes-somos/> 7/09/19 5:20 p. m.

<sup>643</sup> Bambucos y chapoleras. Disponible en línea en: <https://www.semana.com/opinion/articulo/jorge-humberto-botero-bambucos-y-chapoleras/494689> 7/09/19 5:21 p. m. Parte del Dossier; “1001 Batallas” del Ex Ministro Botero. Disponible

**CSR:** La verdad es que muchas de las cosas que preparé para esa entrevista y que comentaba con usted se han porque yo, personalmente, me gusta hacerle “fact check” a lo que leo.

**JHB:** Bueno, tiene el perfil del investigador. Del que no se conforma con una versión. Eso está bien. Entonces, nos movieron todo y nos hicieron un escándalo...

**CSR:** ¿Usted se imagina a la Organización Ardila Lulle<sup>644</sup> en este plan?

**JHB:** Claro ellos “le movieron la aguja”<sup>645</sup> a Uribe.

**CSR:** ¿Y qué pasó?, ¿Le tocó usted debe usar la decisión?

**JHB:** Claro, me tocó hablar con el presidente y luego me acuerdo que me tocó ir (Mandar a Hernando José Gómez) donde los americanos a decirles; “no, ya no les puedo conceder eso”

**CSR:** ¿Y qué hicieron los norteamericanos?

**JHB:** Se quedaron pensando y luego dijeron; “la tecnología va a terminar arrasando con todo eso”. Y efectivamente eso pasó. La televisión pública si existe, pero es mínima.

**CSR:** Quiero preguntarle sobre una situación en particular que me comentó Eduardo y luego me las reconfirmó Hernando José; un día estaba en la mesa de negociación el ministro Ferrero de Perú y prácticamente les dijo a los negociadores peruanos en un asunto propia intelectual; “entregue todo eso. Entregue que necesito cerrar esto ya porque necesitamos avanzar en este tema de la reelección del presidente Toledo” ¿Eso es verdad?<sup>646</sup>

**JHB:** Si. Eso creo.

**CSR:** Si eso era verdad, me contaron que los negociadores le dijeron a Ferrero; “nosotros no podemos entregar eso. Si me va a obligar, yo renuncio que vaya y entréguelo usted” Hernando José tuvo entonces que intervenir.

Se lo preguntó porque en una situación donde el jefe negociador está en una posición comprometida, donde él sabe que la contraparte está negociando con un tercero, en este caso Perú,

---

<sup>644</sup> **Grupo Ardila Lulle.** La Organización Ardila Lulle (OAL) es uno de los principales conglomerados empresariales de Colombia y de América Latina. (Organización Ardila Lulle, s.f.)

<sup>645</sup> Referencia coloquial a presionar a alguien o algo.

<sup>646</sup> (Muñoz Gomez, 2019) (Gómez, 2019)

un asunto que también va a afectar Colombia, ¿Él que podía hacer? ¿Cómo le solicitó al ministro que hiciera algo?

**JHB:** No sé. Yo no estaba la mesa entonces entonces, le tocaba manejarlo a él.

**CSR:** Entonces, ¿Usted no podía hablar con otros ministros de Perú? O, ¿Usted no podía comunicarse con el ex presidente Toledo por ejemplo?

**JHB:** No, con el presidente jamás... Lo que si puede ser cierto es que la negociación con Perú fue muy complicada aunque muy cordial. Muy complicada porque ellos tenían más afán que nosotros por razones de su ciclo político y porque, además, la economía de Perú era y sigue siendo mucho más abierta que la nuestra.

**CSR:** Y las sensibilidades de Perú...

**JHB:** Siguen siendo menores que las nuestras. Entonces, por eso, podía negociar más fácil hasta que llegó un momento donde nos dijeron; “saben que muchachos, yo cierro y ustedes verán que hacen”.

**CSR:** ¿Entonces fueron los peruanos que les dijeron eso a ustedes?

**JHB:** Sí.

**CSR:** ¿Y porque no fueron entonces los estadounidenses para presionarnos al tiempo?

**JHB:** Eso sí, no sé. Puede ser una negociación a tres bandas. A Perú le convenía cerrar con Estados Unidos por su ciclo político, y sin duda, a los Estados Unidos les convenía negociar para presionarnos a nosotros después. Es una deducción lógica, pero no es un hecho que yo pueda corroborar.

**CSR:** Digamos, yo lo veo por ese lado y lo pienso así. Tal vez, el ex presidente Uribe no presionó para cerrar, porque tal vez hubiera perdido mucho apoyo político con los gremios aquí para su reelección.

**JHB:** No, la primera reelección se dio en mayo de ese año y él ganó con amplia mayoría por que tenía un gran respaldo popular. El respaldo al tratado, que era débil, o incluso negativo al comienzo

de la negociación cambió con toda la “agitación” - propaganda que yo hice en buena parte. El clima de opinión había cambiado y teníamos una favorabilidad relativamente alta.<sup>647</sup>

**CSR:** ¿Usted, cómo hizo esa “agitación” o propaganda interna?

**JHB:** “Echando”<sup>648</sup> discurso, visitando las regiones, hablando con todo el mundo.<sup>649</sup>

**CSR:** ¿Y los gremios le pedían cosas a usted?

**JHB:** Los gremios estaban muy metidos en el “Cuarto de al Lado”, y allí ponía la cara, día tras día, Hernando José, no yo. Yo no estaba en el día a día de la negociación, entonces la interlocución con los gremios era por parte Hernando José y de todo el equipo negociador. Yo me movía en otra órbita.

**CSR:** Esa órbita entonces era presidencia...

**JHB:** No, no era atado eso. Eran alcaldes, gobernadores, cámaras de comercio, partidos políticos, iglesias.

**CSR:** A mí, me contó una vez Eduardo que había una organización que se llamaba RECALCA.<sup>650</sup>

**JHB:** Uy Dios mío. Ahí está adentro Jorge Enrique Robledo.<sup>651</sup>

**CSR:** Me contaban por ejemplo que, hubo mucha presión de parte de esa organización porque decían que iban a regalar la Amazonia... ¿Eso ustedes como lograba utilizarlo a su favor? ¿A usted que le tocó hacer, por ejemplo, con Robledo?

**JHB:** Es que esa no tocaba a mí. Robledo es un hombre de buena manera, en privado, y yo tenía buenas relaciones con él. Yo intentaba convencerlo, al menos intentaba disminuir su capacidad de

---

<sup>647</sup> **La reelección del ex presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez fue el 28 de Mayo del año 2006.**

<sup>648</sup> Referencia coloquial a dar muchos discursos, algunos seguramente en espacios públicos.

<sup>649</sup> **Artículo titulado: “Discurso Político”** La prensa en su momento lo destacó; (...) *“Con un discurso que puso de relieve la problemática social del país por el tema del narcotráfico, la guerrilla y la violencia, el ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, dejó claro durante la instalación de la Macrorrueda que lo que se buscan son oportunidades reales de negocios. Mientras la mayoría del auditorio esperaba un discurso económico, el ministro prefirió hacer un esbozo del panorama actual”* (Periódico El Tiempo, 2004)

<sup>650</sup> **Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio** (Recalca) (Periódico El Tiempo, 2003)

<sup>651</sup> **Jorge Enrique Robledo.** Senador de la República de Colombia (2002- Actualidad)

oposición desde un trabajo de propaganda y promoción. Mucho de ese trabajo lo hice en la costa (Caribe) colombiana.

**CSR:** ¿A qué se refiere con un trabajo compensatorio?

**JHB:** En la costa Caribe, yo iba a decir; “el atraso relativo de la costa obedeció a un modelo de desarrollo que le da un peso mayor en materia económica al interior que a la costa. Colombia es el único país de la región en que la costa es más pobre que el interior. El modelo de desarrollo endógeno, señores, que Colombia tiene desde hace 50 años perjudica la costa, o si no miren los índices de desarrollo humano (IDH)<sup>652</sup> que tienen estos departamentos. Lo que yo les traigo, es un modelo de desarrollo volcado a la costa y a las exportaciones. A ver si lo apoyan”. Yo trabajé mucho la costa porque era donde yo creía que podía hacerme fuerte.

**CSR:** Eduardo y Gabriel me comentaban que parte del éxito de la negociación recae en el éxito de la aprobación del tratado con Canadá (después del de Estados Unidos) porque el jefe negociador de Canadá, que en principio fue Eduardo y después lo cambiaron como fue la Universidad con el ex ministro de Canadá.<sup>653 654</sup>

¿Usted cree que esos vínculos personales...?

**JHB:** En el margen. Esas cosas operan y se manejan en el margen.

**CSR:** ¿Al final que termina siendo interés nacional contra interés nacional?

**JHB:** Claro. Las puras relaciones interpersonales, la diplomacia, una cena, una copa de vino, ayudan, pero no es más que el aceite que reduce la fricción.

Esas cosas desde siempre han ocurrido, y hay una dimensión de facilitación derivada. Por ejemplo, se villanos como reunir por medios virtuales. ¿Qué hubiera pasado si yo lo hubiera dicho hagamos una teleconferencia tardía tal hora, y nos vemos las caras por la pantalla? ¿Sería lo mismo?

---

<sup>652</sup> **IDH.** Indicador de desarrollo humano medido por la Organización de Naciones Unidas (ONU). Sitio web: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018\\_human\\_development\\_statistical\\_update\\_es.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf)

<sup>653</sup> **Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.** El TLC entre Colombia con Canadá fue firmado el 21 de noviembre de 2008. Posteriormente, fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011. (MINCIT Colombia, s.f)

<sup>654</sup> **Stephen Harper.** Primer ministro de Canadá (2006 – 2015). Periodo entre la firma del TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América (2006) y la ratificación del mismo (2012)

Esas cosas si influyen. Esa es la historia de la humanidad. Sentarse tomar una copa y conversar.

**CSR:** Entonces eso va más hacia la construcción de confianza.

**JHB:** Es la construcción de confianza. El humanizar la relación. El personalizarla. El uno poder saber que Zoellick es un apasionado de la historia de su país, del periodo independentista, y poder regalar una cosa mínima que el valorarla. Podía conversar con él sobre ese tema.

**CSR:** Hernando José (Gómez) me comentaba que apelaba al uso de frases que buscarán simpatía en el sentido de “ser justo” con nosotros (Colombia) que somos un país mucho más pequeño. Utilizar la técnica para que el trato que logrará sacar fuera compensatorio, en cierta medida.<sup>655</sup>

¿Usted tenía que pelear alguna esas estrategias? O, ¿Usted le decía el ex presidente Uribe que apelará ese tipo discursos?

**JHB:** El peso la negociación con los gringos lo tuvo Hernando José, no yo. Sería absurdo que yo lo desconociera. Yo estaba detrás cuidando el espacio para que él pudiera hacer lo que él hizo.

**CSR:** Entonces, usted estaba facilitándole el camino para que él pudiera operar...

**JHB:** Sí. Yo negociaba con un país difícil, igual de difícil que los Estados Unidos: Colombia. Hicimos una división de tareas.

**CSR:** ¿Qué consejos le pedía Hernando José a usted?

**JHB:** No muchos. Él es un poco fuerte personalidad. No muchos (consejos) me pedía y yo, la verdad, intervenía en el momento en que yo creía que intervenir. Lo hice pocas veces porque tenía confianza en que lo haría bien. Lo veía bien dotado, bien preparado, de hecho, yo lo nombré jefe negociador por eso y por eso yo lo traje de la OMC<sup>656</sup> - él, que es muy inteligente, aprendió mucho de eso allá en Ginebra.

Yo tenía una formación menos rigurosa que la de él. Yo suelo tener un sentido más político, más de paciencia, por lo menos frente a la negociación aquí en el país. Si nos hubieramos imaginado

---

<sup>655</sup> (Gómez, 2019)

<sup>656</sup> **Organización Mundial del Comercio (OMC)** (...) “*Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros*” (...) (OMC, s.f.) Sitio web: <https://www.wto.org/indexsp.htm> 2/09/19 2:19 p. m.



unos roles invertidos, no habría salido del acuerdo. Él era bueno en lo que hacía y sin duda mejor que yo en eso. Yo tenía virtudes diferentes a las de para la negociación interna... eso funcionó así bastante bien.

Yo pronto advertí que él tenía la capacidad que yo pensé que tenía para dirigir la negociación, que le habían dado un amplio margen de acción, y que, tratar de supervisar en detalle su trabajo nos hubiera conducido a una situación de conflicto que no convenía.

**CSR:** ¿Usted cree que después de todos estos años, este tratado, pues los tratados de Libre Comercio en general, se vuelven instrumentos políticos?

**JHB:** Si, pero nosotros no negociamos por razones políticas. Nosotros negociamos por razones económicas. Nosotros queríamos acceso a un mercado importante bajo la creencia de que eso nos sería útil (como país).

Ahora, las expectativas que teníamos no se cumplieron. No se cumplieron porque el tratado se demoró muchos años en entrar en vigor, yo ya no estaba aquí, estaba en el Banco Mundial.<sup>657</sup> Segundo, porque el tipo de cambio de Colombia se revaluó brutalmente a través de la enfermedad holandesa<sup>658</sup> y entonces Colombia no exportó. De hecho, las exportaciones a Estados Unidos en esos años, incluso la balanza comercial con Estados Unidos que en ese momento era positiva cuando negociamos, se ha vuelto negativa.<sup>659</sup>

**CSR:** Y la verdad es que exportamos petróleo, carbón...

**JHB:** En verdad la tragedia es que Colombia, por problemas graves de productividad, no aprovecha las ventajas que tiene. Negociar más tratados (de Libre Comercio), ¿para qué?

**CSR:** Me contaron que el presidente Iván Duque,<sup>660</sup> no pensaba negociar ningún tratado más por ahora.

---

<sup>657</sup> **Banco Mundial.** Sitio web: <https://www.bancomundial.org/> 7/09/19 5:43 p. m.

<sup>658</sup> **Enfermedad Holandesa.** (...) “fenómeno de expansión del ingreso de divisas por auges en la exportación de recursos naturales (petróleo y minerales) que, sin las medidas adecuadas, genera revaluación de la moneda local y contracción y pérdida de empleos en otros sectores productivos y efectos negativos finales en la economía como un todo” (...) (Sardí, 2012)

<sup>659</sup> De acuerdo al Observatorio Económico del MIT, Colombia exportó en el 2017 a Estados Unidos principalmente; Petróleo Crudo (41%), Petróleo Refinado (8.7%) y Carbón ( 4.7%). (MIT, 2017)

<sup>660</sup> **Iván Duque Márquez.** Actual presidente de Colombia (2018-2022). (Presidencia de Colombia, s.f)

**JHB:** Si, tiene toda la razón. Le tendrían que dar un énfasis mucho mayor a lo que nosotros llamamos la agenda interna, a lo que ahora se llama, en una terminología mucho más moderna, “agenda de competitividad”.

**CSR:** Que interesante, en cambio yo, con lo que usted me dice, yo pienso que Colombia debe enfocarse-aprovechar lo que tiene y utilizar de los acuerdos que tiene, pero que igual los lazos de cooperación y de diplomacia que hacen acuerdo de esos.

**JHB:** Eso suscita todas las resistencias del mundo de manera interna como, por ejemplo, la solicitud Tratado de Libre Comercio con Corea que no sé si finalmente acordaron.<sup>661</sup>

**CSR:** Si, así lo acordaron.

**JHB:** Pensar en una negociación con China, hoy por hoy, por ejemplo... “se hacen la revolución acá”. Negociar con Australia o con Nueva Zelanda, que yo sé que lo han intentado, aquí genera una revolución, un alzamiento de los sectores lácteos.

**CSR:** Pero que Colombia fuera parte del foro de la APEC<sup>662</sup>, ¿No sería el sueño?

**JHB:** El mundo exterior es hoy en día muy complejo. Es muy débil. En la institucionalidad de Comercio Exterior, la OMC, está amenazada profundamente por Trump, nuevas negociaciones no tienen sentido. Colombia tiene que buscar un desarrollo su capacidad exportadora, cosa que no ha logrado y en la que seguimos muy rezagados.

La relación del tipo de cambio, la devaluación es ahora nuestro problema. Que tendría que supuestamente fomentar fuertemente las exportaciones, pero no resucitan por problemas de competitividad interna y por bajo crecimiento mundial y finalmente por la guerra comercial entre China y Estados Unidos.

Las esperanzas de Colombia hoy están más en el frente interno. Hay que hacer el esfuerzo exportar, hay que hacer el esfuerzo reducir la brecha externa por razones macroeconómicas, no tanto comerciales y no macroeconómicas. Soñar que se cae de (Nicolás) Maduro y que ese mercado alguien lo financia, y que Colombia aproveches estación porque el proveedor natural de Venezuela.

---

<sup>661</sup> **Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea.** Acuerdo firmado en el año 2013 y que entró en vigencia en el año 2016. (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>662</sup> **APEC.** Foro de discusión y cooperación económica entre países de la región Asia- Pacífico. Sitio web: <https://www.apec.org/> 7/9/19 17:34

**CSR:** Perfecto. Ya mi última pregunta es, cuénteme si se acuerda la experiencia o anécdota más importante que haya tenido como ministro de comercio (de industria y turismo). Un momento en que usted haya visto la diplomacia comercial en su máximo esplendor

**JHB:** Tampoco César. Desde los suburbios del país como este no es estar en el eje de las decisiones del mundo. Quizás, cuando los daneses nos dijeron que íbamos a negociar (el TLC) a mí me pareció que eso era un reto gigantesco y efectivamente lo fue. Además, armamos un equipo... (Pausa)

Yo llamé Hernando José (Gómez) en Ginebra y le dije; “le tengo dos noticias una buena, y una mala.”

Él me contestó que le dijera la mala y yo le contesté; “se te acabó el puesto, Uribe quiere mandar otra persona a la OMC. Pero lo quiero aquí de jefe del equipo negociador”

Yo tomé esta decisión rápido porque no quería que me la interfirieran. Él me dijo que “perfecto, que no había problema”. El viene y me dice; “ministro necesito un presupuesto porque necesito contratar a 70 personas de primer nivel. Esta es la plantilla y esto es lo que me tienes que dar”

Me tocó decirle que plata para eso no había y que fuera buscara en los ministerios a las 70 personas que necesitaba. El gobierno nos tenía que dar la capacidad para negociar. Yo puse muy poca gente del equipo el resto fue entre él y Claudia Uribe<sup>663</sup> que conocía gente del ALCA<sup>664</sup>. De pronto Juan Carlos Botero pero que no es pariente mío (risas).

**CSR:** Doctor muchas gracias.

**JHB:** César mucho gusto en conocerte, mucha suerte.

**(Fin de la Entrevista).**

## **Entrevistado**

Botero Angulo, J. H. (2 de Septiembre de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

---

<sup>663</sup> **Claudia Uribe.** Viceministra de Comercio Exterior (Colombia) entre 2001 y 2004.

<sup>664</sup> **ALCA.** Área de Libre Comercio de las Américas (Acuerdo firmado en 1994 pero terminado, mediante una polémica diplomática en el año 2005 en la Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata – Argentina.)

## Bibliografía

- Botero Angulo, J. H. (2 de Septiembre de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Stimpson, P., & Smith, A. (2011). Stakeholders. En P. Stimpson, & A. Smith, *Business and Management for the IB Diploma* (pág. 40). Cambridge: Cambridge University Press .
- Silva, L. C. (2007). EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional* 65, 112-133.
- Organización de Estados Americanos. (s.f). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de North American Free Trade Agreement (NAFTA): <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/Environ.asp>
- Muñoz Gomez, E. (9 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)
- Banco Mundial. (s.f). *World Bank*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Robert Bruce Zoellick: <https://www.worldbank.org/en/about/archives/history/past-presidents/robert-bruce-zoellick>
- Latorre, H. (8 de Agosto de 2003). *BBC*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de EE.UU. y Colombia evalúan TLC : [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_3136000/3136987.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_3136000/3136987.stm)
- Reina, M. (1 de Agosto de 2003). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Archivo: LA VISITA DE ZOELLICK: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-993028>
- Revista Dinero. (16 de Mayo de 2003). *Revista Dinero*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de Nuevo aire bilateral: <https://www.dinero.com/confidencias/edicion-impresa/articulo/nuevo-aire-bilateral/1835>
- Diario La Nación. (24 de Noviembre de 2003). *La Nación*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de ALCA: conclusiones de la Cumbre de Miami: <https://www.lanacion.com.ar/economia/alca-conclusiones-de-la-cumbre-de-miami-nid548408>

Arroyo, F. (16 de Mayo de 2006). *Diario La Nación*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Ecuador echó a Oxy y perdió TLC con EEUU en menos de un día: <https://www.nacion.com/economia/ecuador-echo-a-oxy-y-perdio-tlc-con-eeuu-en-menos-de-un-dia/52CCRFE2ENBO7PILCSPU46ETFA/story/>

Diario El Comercio - Ecuador. (12 de Junio de 2011). *El Comercio*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Debilidad e incapacidad acabaron con el TLC: <https://www.elcomercio.com/actualidad/mundo/debilidad-e-incapacidad-acabaron-tlc.html>

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de George W. Bush: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/george-w-bush/>

Gómez, H. J. (25 de Julio de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

OAS. (2 de Agosto de 2018). *Organization of American States*. Recuperado el 10 de Mayo de 2019, de AuColombia - Estados Unidos: [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_USA/COL\\_USA\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/COL_USA_s.ASP)

The White House. (s.f.). *The White House*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de Barack Obama: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/barack-obama/>

Organización Ardila Lulle. (s.f.). *Organización Ardila Lulle*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de Organización Ardila Lulle: <https://www.oal.com.co/>

Periódico El Tiempo. (25 de Mayo de 2004). *Periódico El Tiempo*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2019, de DISCURSO POLÍTICO: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1559569>

Presidencia de Colombia. (s.f.). *Presidencia de la República de Colombia*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de Iván Duque Márquez PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA (2018 - 2022): <https://id.presidencia.gov.co/gobierno/presidente-ivan-duque>

Office of the United States Trade Representative. (23 de Marzo de 2003). *USTR*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de U.S. and Colombia to Begin FTA Negotiations on May 18: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/archives/2004/march/us-and-colombia-begin-fta-negotiations-may->

Botero Navia, J. C. (28 de Agosto de 2019). Entrevista para Tesis de Pregrado. (C. Sánchez Rico, Entrevistador)

Presidencia de Colombia. (21 de Enero de 2005). *Presidencia de Colombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de CARLOS GUSTAVO CANO Y JUAN MARIO LASERNA, NUEVOS CODIRECTORES DEL EMISOR: [http://historico.presidencia.gov.co/prensa\\_new/sne/2005/enero/21/09212005.htm](http://historico.presidencia.gov.co/prensa_new/sne/2005/enero/21/09212005.htm)

OAS. (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2019, de Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos: [http://www.sice.oas.org/TPCStudies/USCAFTACHl\\_s/Contents.htm#Contents](http://www.sice.oas.org/TPCStudies/USCAFTACHl_s/Contents.htm#Contents)

Sardí, E. (2 de Septiembre de 2012). *Diario Portafolio*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2019, de Enfermedad holandesa: <https://www.portafolio.co/opinion/emilio-sardi/enfermedad-holandesa-110528>

MINCIT Colombia. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2019, de Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/corea>

## Notas Adicionales realizadas a las entrevistas realizadas (mismo orden)

### Notas Adicionales de la entrevista a Gabriel Duque

---

<sup>i</sup> **Sobre el acuerdo con los países de EFTA:** (...) “El primero de julio de 2011 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y dos de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, Suiza ratificó el tratado el 29 de octubre y Liechtenstein el 26 de noviembre de 2009. En el caso de Noruega e Islandia, el Acuerdo entró en vigor el 1 de septiembre de 2014 y 1 de octubre de 2014, respectivamente. Si bien la negociación se desarrolló en conjunto con los cuatro Estados miembros de la AELC (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), la puesta en marcha del Acuerdo exigía la ratificación por parte del Parlamento de cada país” (...) (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>ii</sup> **Principio de Trato Nacional** Hace parte de la siguiente normativa para los países miembros de la OMC: Artículo 3 del GATT, artículo 17 del AGCS y artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC. (Organización Mundial del Comercio, s.f.)

<sup>iii</sup> **Texto de Hermann (2001) Traducción propia** de: (...) “The inputs to the framework represent the stimuli from the international and domestic environments to which the authoritative decision unit is responding” (...) (Hermann, 2001, pág. 52)

<sup>iv</sup> **Sobre la diplomacia como medio de política exterior ejercida por el Presidente de los Estados Unidos de América. (texto de la constitución de ese país) Traducción propia** de: (...) “He shall have Power, by and with the Advice and Consent of the Senate, to make Treaties, provided two thirds of the Senators present concur; and he shall nominate, and by and with the Advice and Consent of the Senate, shall appoint Ambassadors, other public Ministers and Consuls, Judges of the supreme Court, and all other Officers of the United States, whose Appointments are not herein otherwise provided for, and which shall be established by Law” (...) (United States of America, 1788)

<sup>v</sup> **Sobre la Notificación del APC entre Colombia y Estados Unidos.** (...) “EE.UU. no presentó objeción a la notificación en mención, por lo tanto las entidades contratantes en Colombia podrán reducir el plazo para la presentación de ofertas hasta en 10 días cuando publiquen un aviso de contratación futura en un medio electrónico y simultáneamente provean los documentos de contratación en medio electrónico de conformidad con lo establecido en el APC ” (...) (MINCIT Colombia, 2014)

<sup>vi</sup> **Sobre las Cadenas Productivas de Valor** Por el otro lado, un encadenamiento productivo se forma de manera más espontánea como consecuencia de la competencia entre diferentes productores que compiten para formar parte del encadenamiento (Prieto, 2018, pág. 256) Estos encadenamientos también conllevan a una generación de valor que pueden categorizarse en dos tipos o formas; hacia adelante y/o hacia atrás. (...) “Hacia atrás: es la capacidad de un sector de arrastrar a otros sectores vinculados a él por su demanda de bienes intermedios requeridos desde otros sectores y Hacia adelante: es la capacidad de un sector de impulsar a otros sectores por su capacidad de oferta, esto es la venta de sus productos que a su vez son insumos intermedios de otras industrias” (...) (Lima Durán, 2018)

<sup>vii</sup> **Discurso de Bernie Sanders. (continuación). Traducción propia** de: (...) “Mr. President, I rise in strong opposition to the free trade agreements with Korea, Colombia, and Panama. Let's be clear: one of the major reasons that the middle class in America is disappearing, poverty is increasing and the gap between the rich and everyone else is growing wider and wider is due to our disastrous unfettered free trade policy. If the United States is to remain a major industrial power producing real products and creating good paying jobs we must develop a new set of trade policies which work for the American middle class and working class and not just for the CEOs of large corporations” (...) (Sanders, 2011)

<sup>viii</sup> **USTR (continuación).** Su origen radica en la sección 241 del “Trade Expansion Act” de 1962 donde se establece que el presidente de Estados Unidos eligiera al Representante Comercial de los Estados Unidos de América para, mediante su título, represente a los Estados Unidos en negociaciones de este tipo. (...) “The President shall appoint,

---

*by and with the advice and consent of the Senate, a Special Representative for Trade Negotiations, who shall be the chief representative of the United States for each negotiation under this title and for such other negotiations as in the President's judgment require that the Special Representative be the chief representative of the United States, and who shall be the chairman of the organization established pursuant to section 242” (Estados Unidos de América, 1962)*

<sup>ix</sup> **Sobre la norma mencionada. Traducción propia de:** (...) *“He shall have Power, by and with the Advice and Consent of the Senate, to make Treaties, provided two thirds of the Senators present concur; and he shall nominate, and by and with the Advice and Consent of the Senate, shall appoint Ambassadors, other public Ministers and Consuls, Judges of the supreme Court, and all other Officers of the United States, whose Appointments are not herein otherwise provided for, and which shall be established by Law”* (...) (United States of America, 1788)

<sup>x</sup> **Sobre la norma mencionada. Traducción propia de:** (...) *“under the Constitution, the President of the United States determines U.S. foreign policy. The Secretary of State, appointed by the President with the advice and consent of the Senate, is the President’s chief foreign affairs adviser. The Secretary carries out the President’s foreign policies through the State Department and the Foreign Service of the United States”* (...) (Departamento de Estado de los Estados Unidos de América, s.f.)

<sup>xi</sup> **Diplomacia Económica.** Entendida por este trabajo como el resultado de la caracterización de diferentes autores y corrientes como; “ (...) *“La diplomacia económica es una práctica y estrategia de política exterior que está basada en la premisa donde los intereses económicos, comerciales y políticos se refuerzan mutuamente y por lo tanto se ven en conjunto al estar en juego los intereses que abarcan las dimensiones políticas, estratégicas y económicas (del Estado)”* (...) (Okano-Heijmans, 2011, pág. 17)

### **Notas Adicionales de la entrevista a Maththew Slaughter**

Ninguna.

### **Notas Adicionales de la entrevista a José Alejandro Quintero**

<sup>xii</sup> **Sobre las Funciones de la Viceministra de Comercio Exterior.** Sus funciones son; (...) *“Representar al país en las negociaciones internacionales de asuntos relacionados con el comercio exterior y de inversión extranjera. Desarrollar la estrategia de las negociaciones comerciales del país. Promoción a las exportaciones y a la cultura exportadora. Fomento a la inversión mediante los lineamientos Consejo Superior de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES y el Ministro”* (...) (MINCIT Colombia, s.f.)

### **Notas Adicionales de la entrevista a Alejandra Pulido**

<sup>xiii</sup> **Sobre el Texto de Hermann (2001). Traducción propia de:** (...) *“The inputs to the framework represent the stimuli from the international and domestic environments to which the authoritative decision unit is responding”* (...) (Hermann, 2001, pág. 52)

<sup>xiv</sup> **Sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) en Colombia;** Posterior a la vigencia del acuerdo (15 de mayo del 2012-actualidad), el promedio del % de IED ha sido de 4.192% (Banco Mundial, s.f.). Según la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) los Estados Unidos de América es el país que más invierte en Colombia (UNCTAD, 2019); (...) *“The United States are the largest investor in the country while the European Union is the largest FDI provider geographically”*(...) (Banco Santander, s.f.)

<sup>xv</sup> **Sobre las salvaguardas comerciales.** (...) *“Las medidas de salvaguardia se definen como medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del Miembro importador”* (Organización Mundial del Comercio, s.f.).

<sup>xvi</sup> **MAAN (continuación)** Lewiki, Saunders y Barri rescatan lo mencionado por Fisher, Patton & Ury estableciendo que; (...) *“los negociadores necesitan comprender su propia MAPAN- mejor alternativa para un acuerdo negociado- y la de los demás. El valor de una MAPAN personal siempre depende de los ajustes disponibles en la negociación en*



---

curso. Una MAPAN ofrece independencia, dependencia o interdependencia con otra persona”(…) (Lewicki, Saunders, & Barry, 2012, pág. 12)

### Notas Adicionales de la entrevista a Hernando José Gómez

<sup>xvii</sup> **Sobre las sensibilidades comerciales.** Como consecuencia, se relaciona al impacto que tiene el comercio exterior para la economía nacional de un determinado país. Existen diversos indicadores y mecanismos para la medición del comercio exterior entre las que se destaca la Balanza de Pagos que comprende la cuenta corriente y la cuenta de capitales; (…) *“La cuenta corriente resume todas las transacciones por concepto de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, o, en otras palabras, todo el comercio visible e invisible. La cuenta de capitales recoge todas las transacciones que no se incluyen en la cuenta corriente, siendo las más importantes las transferencias de capital y las compras y ventas de oro y divisas”* (…) (Banco de la República - Colombia, s.f.) Más información disponible en línea en <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/balanza-pagos> 31/08/19 6:02 p. m.

<sup>xviii</sup> Sobre la visita del ex presidente **Álvaro Uribe** a los Estados Unidos en mayo del 2007 y su reunión con Nancy Pelosi la prensa de ese momento comentó la exigencia en búsqueda de condenas por el escándalo relacionado a los nexos de paramilitares y congresistas en Colombia:

(…) *“Las primeras sensaciones tras la reunión entre el presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, y la presidente del Congreso de Estados Unidos, Nancy Pelosi, no son las mejores. Un dato retrata lo ocurrido en la charla. El Tratado de Libre Comercio, TLC, que en teoría era tema sobre el cual iba a girar la conversación ni siquiera se mencionó en el comunicado oficial emitido por la legisladora”*(…) (Revista Semana, 2007)

<sup>xix</sup> **USTR (continuación).** Su origen radica en la sección 241 del “Trade Expansion Act” de 1962 donde se establece que el presidente de Estados Unidos eligiera al Representante Comercial de los Estados Unidos de América para, mediante su título, represente a los Estados Unidos en negociaciones de este tipo. (…) *“The President shall appoint, by and with the advice and consent of the Senate, a Special Representative for Trade Negotiations, who shall be the chief representative of the United States for each negotiation under this title and for such other negotiations as in the President's judgment require that the Special Representative be the chief representative of the United States, and who shall be the chairman of the organization established pursuant to section 242”* (Estados Unidos de América, 1962)

### Notas Adicionales de la entrevista a Polina Naranova y Mariana Ruiz

Ninguna.

### Notas Adicionales de la entrevista a Eduardo Muñoz

<sup>xxi</sup> **Concertación y Opiniones de los gremios empresariales.** Sobre la concertación interna y presión de los gremios en Colombia la prensa reportaba las dificultades para los gremios agrícolas, arroceros y avícolas; (…) *“Directivos de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), la Cámara de Industriales del Arroz (Induarroz), y la Federación Nacional de Avicultores de Colombia (Fenavi), coinciden en que las distancias tecnológicas y de infraestructura pesarán a favor de Estados Unidos en el TLC”* (…) (Revista Dinero, 2011)

<sup>xxii</sup> **USTR (continuación).** Su origen radica en la sección 241 del “Trade Expansion Act” de 1962 donde se establece que el presidente de Estados Unidos eligiera al Representante Comercial de los Estados Unidos de América para, mediante su título, represente a los Estados Unidos en negociaciones de este tipo. (…) *“The President shall appoint, by and with the advice and consent of the Senate, a Special Representative for Trade Negotiations, who shall be the chief representative of the United States for each negotiation under this title and for such other negotiations as in the President's judgment require that the Special Representative be the chief representative of the United States, and who shall be the chairman of the organization established pursuant to section 242”* (Estados Unidos de América, 1962)

<sup>xxiii</sup> **SAC** Es la máxima asociación gremial agropecuaria de carácter nacional, integrada principalmente por las diferentes asociaciones, instituciones y empresas de la producción agrícola y pecuaria del país. Este gremio tiene como

---

objetivo representar a la mayoría de los productores del campo, así como a medianos y grandes empresarios de del sector agroindustrial de Colombia. (SAC, s.f.)

<sup>xxiv</sup> **FEDEGAN.** (...) “*FEDEGAN tiene dentro de sus funciones la representación gremial, el análisis sectorial, información y política ganadera, el recaudo y administración de la parafiscalidad ganadera y la prestación de servicios al ganadero*” (...) (FEDEFGAN, s.f.)

<sup>xxv</sup> **Sentencia sobre el rol del Consejo Nacional Gremial.** Sentencia completa de la Corte Constitucional de Colombia disponible en [http://www.corteconstitucional.gov.co/RELATORIA/2008/C-750-08.htm#\\_ftn9](http://www.corteconstitucional.gov.co/RELATORIA/2008/C-750-08.htm#_ftn9) 1/09/19 9:18 p. m.

<sup>xxvi</sup> **Sobre el Consejo Nacional Gremial (CNG) en la Sentencia C-750/08 expone además;** (EL CNG);

(...) “*Solicita en cuanto a los aspectos formales declarar la exequibilidad porque el proceso de formación del proyecto de ley se ajustó a los requerimientos constitucionales y legales. Luego de hacer un recuento del trámite legislativo que observó la ley aprobatoria del Acuerdo, resalta entre otros aspectos que la ley 1143 de 2007, tuvo iniciativa legislativa en el Gobierno y el inicio del trámite se ajustó al procedimiento previsto en la Constitución y la ley orgánica del Congreso. La conformación de la mesa directiva de las comisiones segundas conjuntas se realizó sin violar las normas sobre la materia y ante la presencia del quórum requerido para este procedimiento. Con el anuncio del proyecto de ley, la publicación de las ponencias y su posterior sustentación se dio desarrollo al principio de publicidad del acto jurídico*” (...) (República de Colombia, 2008)

<sup>xxvii</sup> **Sobre el acuerdo con los países de EFTA:** (...) “*El primero de julio de 2011 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y dos de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, Suiza ratificó el tratado el 29 de octubre y Liechtenstein el 26 de noviembre de 2009. En el caso de Noruega e Islandia, el Acuerdo entró en vigor el 1 de septiembre de 2014 y 1 de octubre de 2014, respectivamente. Si bien la negociación se desarrolló en conjunto con los cuatro Estados miembros de la AELC (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), la puesta en marcha del Acuerdo exigía la ratificación por parte del Parlamento de cada país*” (...) (MINCIT Colombia, s.f.)

<sup>xxviii</sup> **El Trade Act 2002** dio facultad al presidente para aprobar los Tratados de Libre Comercio negociados anterior a su vencimiento en 2010. Posteriormente, la norma se renovó en 2015 bajo el nombre “Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015” Documento disponible en línea en <http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/tradeact/act8.asp>

### **Notas Adicionales de la entrevista a Laura Cristina Silva**

<sup>xxix</sup> **MAAN (continuación)** Lewicki, Saunders y Barri rescatan lo mencionado por Fisher, Patton & Ury estableciendo que; (...) “*los negociadores necesitan comprender su propia MAPAN- mejor alternativa para un acuerdo negociado- y la de los demás. El valor de una MAPAN personal siempre depende de los ajustes disponibles en la negociación en curso. Una MAPAN ofrece independencia, dependencia o interdependencia con otra persona*”(…) (Lewicki, Saunders, & Barry, 2012, pág. 12)

### **Notas Adicionales de la entrevista a Augusto Solano**

<sup>xxx</sup> **Sobre el Lobbying Disclosure Act Guidance** (1995/2008). Texto Original:

(...) “**Actively Participants:** *An organization “actively participates” in the planning, supervision, or control of lobbying activities of a client or registrant when that organization (or an employee of the organization in his or her capacity as an employee) engages directly in planning, supervising, or controlling at least some of the lobbying activities of the client or registrant. Examples of activities constituting active participation would include participating in decisions about selecting or retaining lobbyists, formulating priorities among legislative issues, designing lobbying strategies, performing a leadership role in forming an ad hoc coalition, and other similarly substantive planning or managerial roles, such as serving on a committee with responsibility over lobbying decisions*” (...) (Gobierno de los Estados Unidos de América, 1995) (Gobierno de los Estados Unidos de América, 2008)

---

<sup>xxx</sup> **Sobre la demanda a los floricultores colombianos por dumping de precios;** (...) *“El pasado 14 de febrero la firma de abogados Stewart & Stewart, actuando a nombre de los floricultores estadounidenses, asociados en el Floral Trade Council, entabló una demanda por dumping contra los exportadores de rosas cortadas de los dos países. El Departamento de Comercio de Estados Unidos emprenderá esta semana la correspondiente investigación, con el fin de establecer si existen méritos suficientes para imponer derechos compensatorios a su importación. Es la tercera vez en 11 años que las rosas colombianas se ven sometidas a un proceso similar”*(...) (Revista Semana, 1994)

<sup>xxxii</sup> **USTR (continuación).** Su origen radica en la sección 241 del “Trade Expansion Act” de 1962 donde se establece que el presidente de Estados Unidos eligiera al Representante Comercial de los Estados Unidos de América para, mediante su título, represente a los Estados Unidos en negociaciones de este tipo. (...) *“The President shall appoint, by and with the advice and consent of the Senate, a Special Representative for Trade Negotiations, who shall be the chief representative of the United States for each negotiation under this title and for such other negotiations as in the President's judgment require that the Special Representative be the chief representative of the United States, and who shall be the chairman of the organization established pursuant to section 242”* (Estados Unidos de América, 1962)

<sup>xxxiii</sup> **Plan de Acción Laboral** (...) *“Aunque los negociadores del TLC entre ambos países defendían que este acuerdo “establecía fuertes protecciones para los derechos laborales, basadas en el Convenio de Trabajo del 10 de mayo de 2007, que fue un compromiso bipartidista entre el Congreso y el Ejecutivo para incorporar altos estándares laborales en los acuerdos comerciales de los EEUU”, el Gobierno Estadounidense, bajo la presidencia de Obama, y la mayoría de los representantes del Congreso, se oponían a la ratificación del TLC hasta que el gobierno colombiano realizara acciones inmediatas para superar algunos de los muchos problemas laborales y sindicales en el país. Por estas preocupaciones fue que se diseñó el Plan de Acción Laboral (PAL) con 37 medidas concretas sobre 10 temas”* (...) (Escuela Nacional Sindical, 2016)

<sup>xxxiv</sup> **El Trade Act 2002** dio facultad al presidente para aprobar los Tratados de Libre Comercio negociados anterior a su vencimiento en 2010. Posteriormente, la norma se renovó en 2015 bajo el nombre “Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015” Documento disponible en línea en <http://www.sice.oas.org/ctvindex/USA/tradeact/act8.asp>

### **Notas Adicionales de la entrevista a Juan Carlos Botero**

<sup>xxxv</sup> **FEDEGAN** (...) *“FEDEGAN tiene dentro de sus funciones la representación gremial, el análisis sectorial, información y política ganadera, el recaudo y administración de la parafiscalidad ganadera y la prestación de servicios al ganadero”* (...) (FEDEFGAN, s.f.)

<sup>xxxvi</sup> **SAC** Es la máxima asociación gremial agropecuaria de carácter nacional, integrada principalmente por las diferentes asociaciones, instituciones y empresas de la producción agrícola y pecuaria del país. Este gremio tiene como objetivo representar a la mayoría de los productores del campo, así como a medianos y grandes empresarios de del sector agroindustrial de Colombia. (SAC, s.f.)

<sup>xxxvii</sup> **USTR (continuación).** Su origen radica en la sección 241 del “Trade Expansion Act” de 1962 donde se establece que el presidente de Estados Unidos elegirá al Representante Comercial de los Estados Unidos de América para, mediante su título, represente a los Estados Unidos en negociaciones de este tipo. (...) *“The President shall appoint, by and with the advice and consent of the Senate, a Special Representative for Trade Negotiations, who shall be the chief representative of the United States for each negotiation under this title and for such other negotiations as in the President's judgment require that the Special Representative be the chief representative of the United States, and who shall be the chairman of the organization established pursuant to section 242”* (Estados Unidos de América, 1962)

<sup>xxxviii</sup> **SAC.** Es la máxima asociación gremial agropecuaria de carácter nacional, integrada principalmente por las diferentes asociaciones, instituciones y empresas de la producción agrícola y pecuaria del país. Este gremio tiene como objetivo representar a la mayoría de los productores del campo, así como a medianos y grandes empresarios de del sector agroindustrial de Colombia. (SAC, s.f.)

---

<sup>xxxix</sup> **FEDEGAN.** (...) “*FEDEGAN tiene dentro de sus funciones la representación gremial, el análisis sectorial, información y política ganadera, el recaudo y administración de la parafiscalidad ganadera y la prestación de servicios al ganadero*” (...) (FEDEGAN, s.f.)

<sup>xi</sup> **Concertación y Opiniones de los gremios empresariales.** Sobre la concertación interna y presión de los gremios en Colombia la prensa reportaba las dificultades para los gremios agrícolas, arroceros y avícolas; (...) “*Directivos de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), la Cámara de Industriales del Arroz (Induarroz), y la Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI), coinciden en que las distancias tecnológicas y de infraestructura pesarán a favor de Estados Unidos en el TLC*” (...) (Revista Dinero, 2011)

<sup>xli</sup> **Constituency:** Traducción propia de: (...) “*the people in a particular area of a country who are represented by an elected official, or the area*” (...) (Cambridge University, s.f.)

<sup>xlii</sup> **Sobre los vínculos entre Congresistas y Paralimites - (continuación)...** Sobre la visita del ex presidente Álvaro Uribe a los Estados Unidos en mayo del 2007 y su reunión con Nancy Pelosi la prensa de ese momento comentó la exigencia en búsqueda de condenas por el escándalo relacionado a los nexos de paramilitares y congresistas en Colombia. (...) “*Las primeras sensaciones tras la reunión entre el presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, y la presidente del Congreso de Estados Unidos, Nancy Pelosi, no son las mejores. Un dato retrata lo ocurrido en la charla. El Tratado de Libre Comercio, TLC, que en teoría era tema sobre el cual iba a girar la conversación ni siquiera se mencionó en el comunicado oficial emitido por la legisladora*” (...) (Revista Semana, 2007)

<sup>xliii</sup> **(continuación)...** Sobre la visita del ex presidente **Álvaro Uribe** a los Estados Unidos en mayo del 2007 y su reunión con Nancy Pelosi la prensa de ese momento comentó la exigencia en búsqueda de condenas por el escándalo relacionado a los nexos de paramilitares y congresistas en Colombia.

(...) “*Las primeras sensaciones tras la reunión entre el presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, y la presidente del Congreso de Estados Unidos, Nancy Pelosi, no son las mejores. Un dato retrata lo ocurrido en la charla. El Tratado de Libre Comercio, TLC, que en teoría era tema sobre el cual iba a girar la conversación ni siquiera se mencionó en el comunicado oficial emitido por la legisladora*” (...) (Revista Semana, 2007)

<sup>xliv</sup> **Think Tank:** Traducción propia de: (...) “*an organization whose work is to study specific problems and suggest solutions, often with a particular political view*” (...) (Cambridge University, s.f.)

### **Notas Adicionales de la entrevista a Jorge Humberto Botero**

<sup>xlv</sup> **El Trade Act 2002** dio facultad al presidente para aprobar los Tratados de Libre Comercio negociados anterior a su vencimiento en 2010. Posteriormente, la norma se renovó en 2015 bajo el nombre “Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015” Documento disponible en línea en <http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/tradeact/act8.asp>

<sup>xlvi</sup> **SAC.** Es la máxima asociación gremial agropecuaria de carácter nacional, integrada principalmente por las diferentes asociaciones, instituciones y empresas de la producción agrícola y pecuaria del país. Este gremio tiene como objetivo representar a la mayoría de los productores del campo, así como a medianos y grandes empresarios de del sector agroindustrial de Colombia. (SAC, s.f.)