

Anexo 7: Anexo metodológico. Trabajo en ATLAS.ti

Tabla de contenido

1. Sobre ATLAS.ti.....	1
2. Metodología llevada a cabo	2
Conclusión preliminar.....	13
3. Concurrencias de códigos	13
4. Cruce de las citas por códigos (todos los entrevistados, por cuartiles superiores).....	16
5. Concurrencia de códigos para cada uno de los entrevistados	17
Gabriel Duque Mildenberg.....	17
Matthew Slaughter.....	18
José Alejandro Quintero.....	19
Alejandra Pulido.....	20
Hernando José Gómez	22
Polina Naranova y Mariana Ruiz.....	23
Eduardo Muñoz	25
Laura Cristina Silva	26
Augusto Solano Mejía.....	28
José Rafael Barbosa.....	29
Juan Carlos Botero.....	31
Jorge Humberto Botero	32

1. Sobre ATLAS.ti

Con el fin de analizar las entrevistas realizadas a la muestra establecida (miembros del equipo negociador de Colombia, académicos, representantes gremiales, entre otros)¹ se utilizó el software computacional ATLAS.ti², que permite analizar pequeñas o grandes cantidades de información mediante la categorización manual de la misma en códigos de libre creación, edición y selección del usuario. Posteriormente, con dicha herramienta se estudió la composición temática y estructural de la información introducida por el usuario frente a los códigos seleccionados. Esto permite analizar el texto en cuanto a su composición: qué palabras o códigos se repiten más dentro del texto, cuáles códigos se sobreponen el uno con el otro en una misma frase o párrafo, entre otros. (ATLAS.ti., s.f.). También es posible estudiar, comparar y contrastar varios documentos de texto en simultáneo.

¹ Anexo 10.

² Sitio web disponible en línea: <https://atlasti.com/> 14/10/19 9:57 a. m.

2. Metodología llevada a cabo

Para estudiar las entrevistas aplicadas, el primer paso fue realizar la transcripción manual de los audios a un documento de texto (formato .docx de Microsoft Word) y compilarlos en documentos independientes para cada uno de los entrevistados³. Por ejemplo: “5. Hernando José Gómez”⁴.

Una vez las entrevistas estuvieran transcritas, se crearon dos versiones de cada uno de los documentos, pues el análisis con ATLAS.ti. no tendría en cuenta los pies de página (Anexo 12).

Ya en la interfaz del programa, se procedió a importar cada una de las entrevistas en formato .docx en el “Administrador de documentos primarios” (Primary Doc Manager).

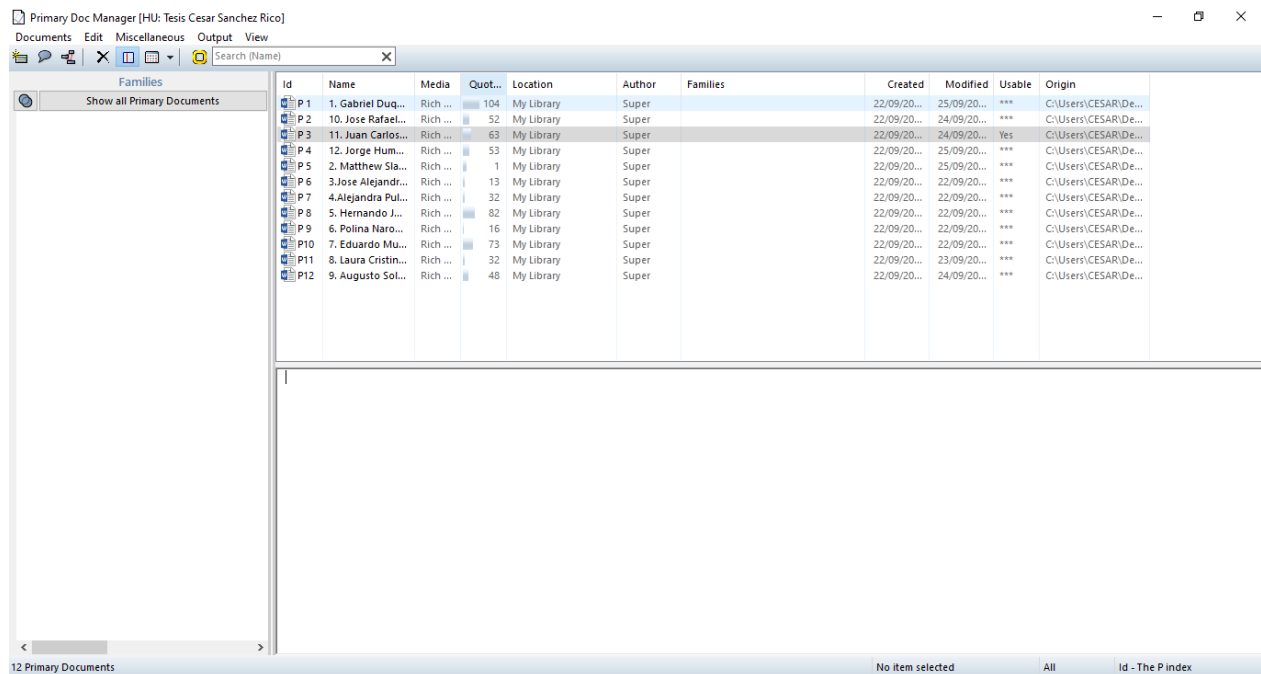


Ilustración 1: Interfaz del Administrador de documentos primarios.

Una vez importados los documentos, es imperativo establecer los códigos mediante los cuales se van a categorizar los textos o extractos de textos a ser analizados e interpretados posteriormente por el usuario. Así entonces, con lo establecido en la presente investigación, se introdujeron manualmente los códigos⁵ al “Administrador de códigos” (Code Manager). Cada uno de los

³ Anexo 12.

⁴ El número de los documentos se estableció según la fecha de realización de la entrevista en orden cronológico.

⁵ Anexo 8: Criterios para el análisis de las entrevistas realizadas: códigos establecidos por el autor bajo el marco teórico de la investigación.

códigos puede, opcionalmente, pertenecer a una familia de códigos que, en este caso, también fueron establecidas previamente (Anexo 8).

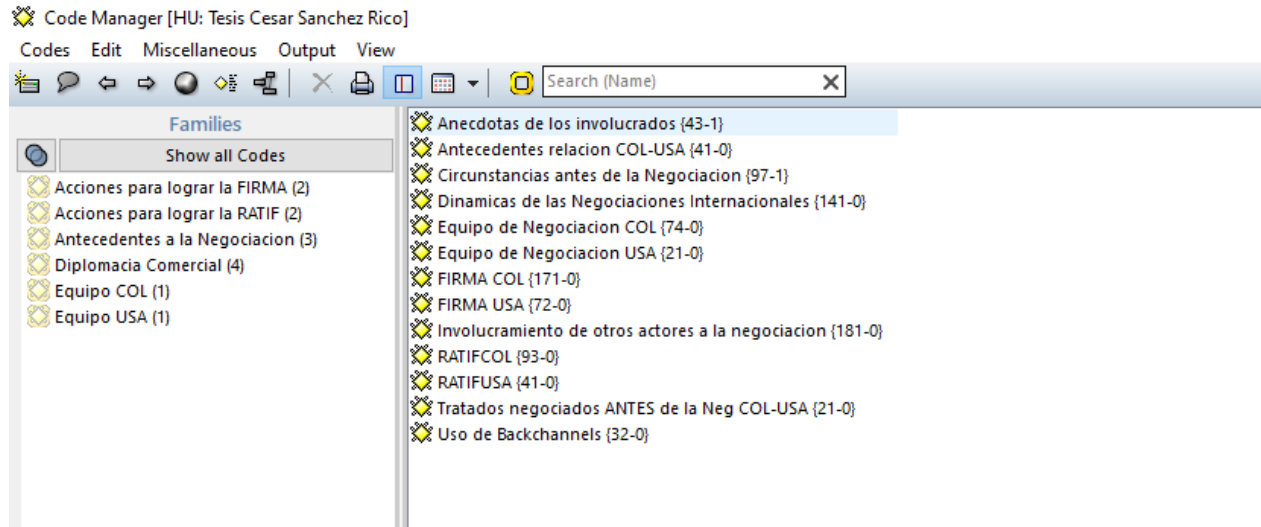


Ilustración 2: Interfaz del Administrador de códigos y familias de códigos.

Posteriormente, se codificaron cada una de las entrevistas de forma manual según fuese su contenido (transcrito previamente del audio). Como resultado se ve, en los documentos, un ícono que hace alusión al código o los códigos que fueron introducidos para cada fragmento.

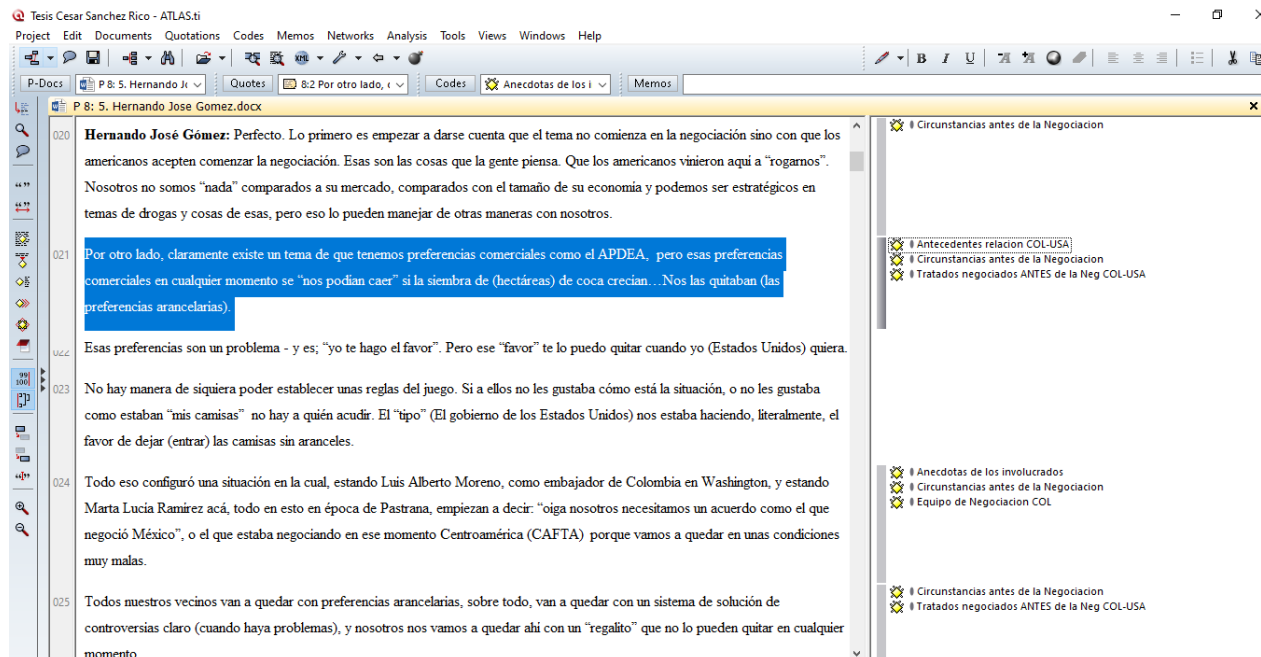


Ilustración 3: Interfaz de ATLAS.ti al codificar cada uno de los documentos primarios/entrevistas.

Dicho proceso fue repetido para las 12 entrevistas realizadas y consolidadas en un archivo .HU (Hermeneutic Unit), compatible con el software usado. Una vez finalizado, en el “Administrador de citas” (Quote Manager) se muestran las citas categorizadas en cada uno de los códigos preestablecidos.

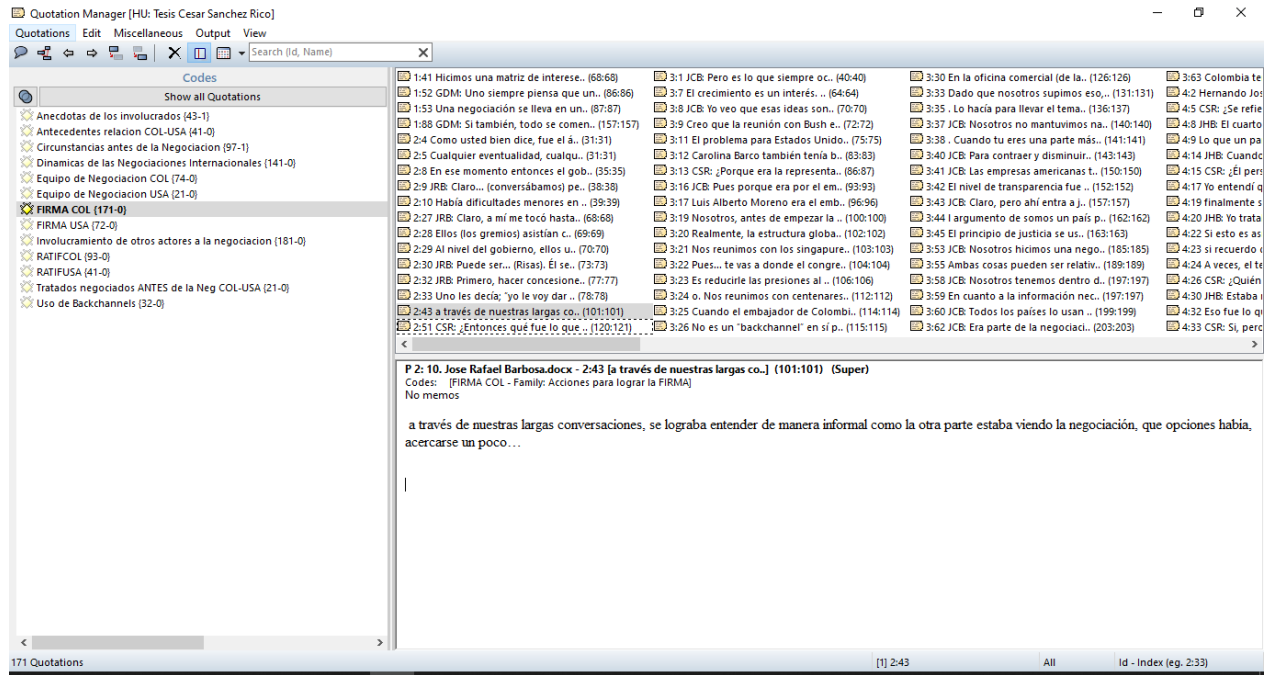


Ilustración 4: Interfaz del Administrador de códigos y la disposición de cada una de las citas en su debida categorización.

Así entonces, manualmente se realizaron diferentes compilaciones que después fueron importantes a la luz del objetivo principal del trabajo: identificar las acciones de diplomacia comercial ejercidas por Colombia en el marco del proceso de negociación del TLC con los Estados Unidos y que dieron como resultado la firma y la ratificación del mismo. Estas compilaciones fueron exportadas a formato .docx para ser editadas a un formato homogéneo⁶ más adelante.

Para cada uno de los reportes mencionados, se exportaban citas por autor así:

Ejemplo 1

Gabriel Duque. Códigos: Anécdotas de los involucrados - **Familia del código:** Diplomacia comercial.

(...) “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” (Duque Mildenberg, 2019).

⁶ (Fuente Times New Roman, 12 puntos, títulos en negrita, entre otros).

Ejemplo 2

Jorge Humberto Botero. Códigos: FIRMA COL - Familia del código: Acciones para lograr la FIRMA. Involucramiento de otros actores a la negociación - Familia del Código: Diplomacia comercial.

(...) *“Lo que sí 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”* (Botero Angulo, 2019).

Adicionalmente, para tener claridad al momento de organizar la información recolectada, decidió hacerse una compilación que categorizara cada una de las citas por cada uno de los códigos introducidos. Así entonces, se presentaban citas de la siguiente manera:

P 2: 10. José Rafael Barbosa.docx

Códigos: [Antecedentes relación COL-USA]

(...) *“Exactamente. Lo que afecta su negocio es la incertidumbre sobre las condiciones de acceso a mercados. Con la firma del acuerdo eso se solucionaba”* (Barbosa Rodriguez, 2019).

P 3: 11. Juan Carlos Botero.docx

Códigos: [Antecedentes relación COL-USA]

(...) *“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 a punta 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”* (Botero Navia, 2019).

P12: 9. Augusto Solano - Asocolflores.docx

Códigos: [Antecedentes relación COL-USA]

(...) *“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, 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 tenía el mismo gobierno (de Colombia)”* (Solano Mejía, 2019).

Al realizar posteriormente el análisis de la información procesada en ATLAS.ti, se decidió resaltar en colores (**rojo**, **verde** y **azul**) las frecuencias pertenecientes al cuartil superior del **10%**, **20%** y

30%, respectivamente, demostrando cómo se comportan los datos en cada una de los compilados realizados⁷.

		Gabriel Duque	Matthew Slaughter	José A. Quintero	Alejandra Pulido	Hernando J. Gómez	Narónova/M. Ruiz	Eduardo Muñoz	Laura C. Silva	Augusto Solano	José R. Barbosa	Juan C. Botero	Jorge H. Botero	Totales
Código	Cuenta por entrevistado													
Anécdotas de los involucrados	A	9			1	6		5	5	8	3	3	3	43
Antecedentes relación COL-USA	B	3			3	7	2	2	2	8	3	5	6	41
Circunstancias antes de la negociación	C	21		1	4	22	1	16	3	10	3	10	6	97
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	25		5	13	20	1	13	17	10	10	14	13	141
Equipo de negociación COL	E	15		3	4	13		13	4	4	4	5	9	74
Equipo de negociación USA	F	5		1		4	3	4			3			20
FIRMA COL	G	4		2	2	24	2	22	17	21	13	35	29	171
FIRMA USA	H					17	4	16	7	5	10	9	4	72
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	16		5	8	19	6	21	22	31	20	20	13	181
RATIFCOL	J	15			8	14	4	13	6	4	10	13	6	93
RATIFUSA	K	5		1	1	10	7	5	2	1	4	2	3	41
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	12			1	2		6						21
Uso de backchannels	M	1				5	1	3	2	7	3	6	4	32
TOTALES		131	0	18	45	163	31	139	87	109	86	122	96	1.027

Tabla 1: Cuenta de las citas o referencias a cierto código por entrevistado. Grupo: todos los entrevistados de la muestra.

De acuerdo a los datos exportados desde ATLAS.ti, la **Tabla 1** muestra que los códigos D, G e I son los que contienen más citas. También es posible establecer que las entrevistas realizadas a Gabriel Duque, Hernando José Gómez y Eduardo Muñoz son aquellas que más aportan citas de acuerdo a los criterios/códigos establecidos como parámetros de análisis.

Sin embargo, como se explicó en el documento principal, es importante mencionar que la información recopilada en las entrevistas muestra la repetición de ciertos códigos que hace pensar que la población estudiada menciona de manera más frecuente/recurrente dichos códigos como

⁷ **Nota:** Todas las casillas y/o espacios en blanco corresponden a un valor de cero (0,0).

temas, asuntos o para poder relatar, explicar y/o justificar el resultado del proceso de negociación del que hicieron parte o conocen y que dio, como resultado, la firma y la ratificación del tratado. Así entonces, es importante resaltar que el análisis de la información se realizó manteniendo al margen la posible suposición, donde una alta repetición y/o frecuencia de ciertos códigos en la muestra o en alguno de los sub grupos estudiados^{8 9} tuvo alguna relación con la importancia en el proceso de negociación sucedido.

Posteriormente, usando ATLAS.ti, se realizó la cuenta de las citas para cada uno de los subgrupos de la muestra con el fin de comprender mejor el origen de la información y una posible interpretación de los datos.

Código		Gabriel Duque	Hernando J. Gómez.	Eduardo Muñoz	José R. Barbosa	Juan C. Botero	Jorge H. Botero	Totales
		Cuenta por entrevistado						
ANECDOTAS	A	9	6	5	3	3	3	29
ANTECEDENTES	B	3	7	2	3	5	6	26
CIRCUNSTANCIAS	C	21	22	16	3	10	6	78
DINAMICNEG	D	25	20	13	10	14	13	95
EQUIPCOL	E	15	13	13	4	5	9	59
EQUIPUSA	F	5	4	4	3			16
FIRMACOL	G	4	24	22	13	35	29	127
FIRMAUSA	H		17	16	10	9	4	56
INVOLUCR	I	16	19	21	20	20	13	109
RATIFCOL	J	15	14	13	10	13	6	71
RATIFUSA	K	5	10	5	4	2	3	29
TNEGANTES	L	12	2	6				20
BACKCHANN	M	1	5	3	3	6	4	22
TOTALES:		131	163	139	86	122	96	737

Tabla 2: Cuenta de las citas o referencias a cierto código por cada uno de los entrevistados pertenecientes a la muestra y al equipo negociador de Colombia (ENC).

Durante el estudio de las acciones de DC que realizó Colombia en el proceso de negociación y que dieron como resultado la **firma** y la **ratificación** del tratado, es importante mencionar como, en la muestra, se destacan los miembros del ENC Gabriel Duque, Hernando José Gómez, Eduardo Muñoz y Juan Carlos Botero. En primera instancia, se presume que dicho fenómeno se da como

⁸ **Subgrupo 1:** Equipo negociador de Colombia.

⁹ **Subgrupo 2:** Funcionarios de la Embajada de Estados Unidos, académicos, gremiales.

una explicación a la jerarquía dentro del ENC (aparte del exministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, que no estaba presente en la mesa de conversaciones). Los mencionados hacen parte de las más altas frecuencias (10% superior), resaltadas en azul al ser los negociadores de más alto rango.

Cuenta de las citas o referencias a cierto código por cada uno de los entrevistados pertenecientes a la muestra y NO al equipo negociador de Colombia

Códigos		Matthew Slaughter	José Alejandro Quintero	Alejandra Pulido	Narónova/Ruiz	Laura C. Silva	Augusto Solano	Totales
		Cuenta por entrevistado						
Anécdotas de los involucrados	A			1		5	8	14
Antecedentes relación COL-USA	B			3	2	2	8	15
Circunstancias antes de la negociación	C		1	4	1	3	10	19
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D		5	13	1	17	10	46
Equipo de negociación COL	E		3	4		4	4	15
Equipo de negociación USA	F		1		3			4
FIRMA COL	G		2	2	2	17	21	44
FIRMA USA	H				4	7	5	16
Involucramiento de otros actores a la negociación	I		5	8	6	22	31	72
RATIFCOL	J			8	4	6	4	22
RATIFUSA	K		1	1	7	2	1	12
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L			1				1
Uso de backchannels	M				1	2	7	10
	Totales	0	18	45	31	87	109	291

Tabla 3: Cuenta de las citas o referencias a cierto código por cada uno de los entrevistados pertenecientes a la muestra y NO al equipo negociador de Colombia.

Por otra parte, en cuanto a los entrevistados que no fueron parte del ENC, es importante anotar que Alejandra Pulido, Laura Cristina Silva y Augusto Solano se destacan en cuanto a que, de sus entrevistas, los códigos C, D, G e I son frecuentemente mencionados, especialmente al ser estudios a profundidad del tema, como Pulido y Silva. En el caso particular de Solano, al ser parte del “Cuarto de al Lado”, sus aportes en la identificación y posterior interpretación de las acciones de DC radican en el rol que tuvo como presidente de un gremio tan importante como Asocolflores, especialmente ejerciendo lobby en coordinación con el gobierno de Colombia para lograr la firma del acuerdo.

Para analizar la participación de cada uno de los subgrupos de la muestra, en los tres cuartiles de colores (rojo, verde y azul) y sus frecuencias superiores del 10%, 20% y 30%, respectivamente, se midió la frecuencia de quien mencionaba estos códigos y a que subgrupo pertenecía. Este apartado fue trabajado en Microsoft Excel.

Cuartil rojo (10% superior – 10% más repetido)

Código	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
Cuenta	0	0	21	25	0	0	24	17	19	0	0	0	0
Entrevistado			Gabriel Duque	Gabriel Duque			Hernando J. Gómez	Hernando J. Gómez	Hernando J. Gómez				
Categoría entrevistado			Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia			Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia				
Cuenta	0	0	22	20			22		21				
Entrevistado			Hernando J. Gómez	Hernando J. Gómez			Eduardo Muñoz		Eduardo Muñoz				
Categoría entrevistado			Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia			Equipo negociador de Colombia		Equipo negociador de Colombia				
Cuenta	0	0					17		22				
Entrevistado							Laura C. Silva		Laura C. Silva				
Categoría entrevistado							Otros		Otros				
Cuenta	0	0					21		31				
Entrevistado							Augusto Solano		Augusto Solano				
Categoría Entrevistado							Gremios empresariales		Gremios empresariales				
Cuenta	0	0					35		20				
Entrevistado							Juan C. Botero		José R. Barbosa				
Categoría Entrevistado							Equipo negociador de Colombia		Equipo negociador de Colombia				
Cuenta	0	0					29		20				
Entrevistado							Jorge H. Botero		Juan C. Botero				
Categoría Entrevistado							Equipo negociador de Colombia		Equipo negociador de Colombia				

Tabla 4: Cuenta de cada una de las citas del cuartil superior del 10% (rojo), de acuerdo a la **tabla 1**.

Código	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
SUBTOTAL	0	0	43	45	0	0	148	17	133	0	0	0	0
PORCENTAJE DEL TOTAL DE QUOTES	0%	0%	44%	32%	0%	0%	87%	24%	73%	0%	0%	0%	0%

Estas cuentas demuestran que, de los entrevistados y miembros del ENC, el involucramiento de cada uno de los actores en el cuartil del 10% más alto se distribuye de la siguiente manera:

Entrevistado	Involucramiento del actor en el 10% más alto	Categoría	
Gabriel Duque	2	11,8%	Equipo negociador de Colombia
Matthew Slaughter	0	0,0%	Otros
José A. Quintero	0	0,0%	Otros
Alejandra Pulido	0	0,0%	Otros
Hernando J. Gómez	5	29,4%	Equipo negociador de Colombia
P. Naronova/M. Ruiz	0	0,0%	Estados Unidos de América
Eduardo Muñoz	2	11,8%	Equipo negociador de Colombia
Laura C. Silva	2	11,8%	Otros
Augusto Solano	2	11,8%	Gremios empresariales
José R. Barbosa	1	5,9%	Equipo negociador de Colombia
Juan C. Botero	2	11,8%	Equipo negociador de Colombia
Jorge H. Botero	1	5,9%	Equipo negociador de Colombia
Total	17		

Tabla 5: Distribución del involucramiento de cada uno de los actores dentro del cuartil superior rojo 10%.

Dentro de todo el cuartil, el ENC es el subgrupo que más citas tiene, particularmente por su importancia en la dinámica de la negociación.

Categoría/Clasificación del actor	Involucramiento de la categoría en el 10% más alto
Equipo negociador de Colombia	13 72%
Otros	2 11%
Estados Unidos de América	0 0%
Gremios empresariales	2 11%

Tabla 6: Distribución por cada clasificación de los actores, según el involucramiento en el 10% más alto.

La dinámica de análisis presentada para el cuartil del 10% superior fue repetida para cada uno de los otros cuartiles (20% y 30%).

Cuartil superior del 20% (verde)

Código	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
Cuenta	0	0	16	13	15	0	13	16	16	15	0	0	0
Entrevistado			Eduardo Muñoz	Alejandro Pulido	Gabriel Duque		José R. Barbosa	Eduardo Muñoz	Gabriel Duque	Gabriel Duque			
Categoría entrevistado			Equipo negociador de Colombia	Otros	Equipo negociador de Colombia		Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia			
Cuenta	0	0		13	13				13	14			
Entrevistado				Eduardo Muñoz	Hernando J. Gómez				Jorge H. Botero	Hernando J. Gómez			
Categoría entrevistado				Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia				Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia			
Cuenta	0	0		14	13					13			
Entrevistado				Juan C. Botero	Eduardo Muñoz					Eduardo Muñoz			
Categoría entrevistado				Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia					Equipo negociador de Colombia			
Cuenta	0	0		13						13			
Entrevistado				Jorge H. Botero						Juan C. Botero			
Categoría entrevistado				Equipo negociador de Colombia						Equipo negociador de Colombia			

Tabla 7: Cuenta de cada una de las citas del cuartil superior del 20% (verde), de acuerdo a la tabla 1.

Código	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
SUBTOTAL	0	0	16	53	41	0	13	16	29	55	0	0	0
% total de las citas	0%	0%	16%	38%	55%	0%	8%	22%	16%	59%	0%	0%	0%

Entrevistado	Involucramiento del actor en el 20% más alto	Categoría
Gabriel Duque	3	Equipo negociador de Colombia
Matthew Slaughter	0	Otros
José A. Quintero	0	Otros
Alejandra Pulido	1	Otros
Hernando J. Gómez	2	Equipo negociador de Colombia
P. Naronova/M. Ruiz	0	Estados Unidos de América
Eduardo Muñoz	5	Equipo negociador de Colombia
Laura C. Silva	0	Otros
Augusto Solano	0	Gremios empresariales
José R. Barbosa	1	Equipo negociador de Colombia
Juan C. Botero	2	Equipo negociador de Colombia
Jorge H. Botero	2	Equipo negociador de Colombia

Total 16

Tabla 8: Distribución del involucramiento de cada uno de los actores dentro del cuartil superior verde 20%.

Eduardo Muñoz, perteneciente al ENC, se destaca con el 31,3% de todas las citas del cuartil superior del 20%. Además, aquellos entrevistados pertenecientes a la muestra y pertenecientes al ENC vuelven a ser los más involucrados en la categoría del 20% superior.

Categoría/Clasificación del actor	Involucramiento de la categoría en el 20% más alto	
Equipo negociador de Colombia	15	94%
Otros	1	6%
Estados Unidos de América	0	0%
Gremios empresariales	0	0%

Tabla 9: Distribución por cada clasificación de los actores, según el involucramiento en el 20% más alto.

Cuartil superior del 30% (azul)

Código	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
Cuenta	9	8	10	10	9			10	8	8	10	12	0
Entrevistado	Gabriel Duque	Augusto Solano	Augusto Solano	Augusto Solano	Jorge H. Botero			José R. Barbosa	Alejandra Pulido	Alejandra Pulido	Hernando J. Gómez	Gabriel Duque	
Categoría entrevistado	Equipo negociador de Colombia	Gremios empresariales	Gremios empresariales	Gremios empresariales	Equipo negociador de Colombia			Equipo negociador de Colombia	Otros	Otros	Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia	
Cuenta	8		10	10				9		10			
Entrevistado	Augusto Solano		Juan C. Botero	José R. Barbosa				Juan C. Botero		José R. Barbosa			
Categoría Entrevistado	Gremios empresariales		Equipo negociador de Colombia	Equipo negociador de Colombia				Equipo negociador de Colombia		Equipo negociador de Colombia			

Tabla 10: Cuenta de cada una de las citas del cuartil superior del 30% (azul), de acuerdo a la tabla 1.

Código	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
SUBTOTAL	17	8	20	20	9	0	0	19	8	18	10	12	0
% total de las citas	40%	20%	21%	14%	12%	0%	0%	26%	4%	19%	24%	57%	0%

Entrevistado	Involucramiento del actor en el 30% más alto	Categoría
Gabriel Duque	2	Equipo negociador de Colombia
Matthew Slaughter	0	Otros
José A. Quintero	0	Otros
Alejandra Pulido	2	Otros
Hernando J. Gómez	1	Equipo negociador de Colombia
P. Naronova/M. Ruiz	0	Estados Unidos de América
Eduardo Muñoz	0	Equipo negociador de Colombia
Laura C. Silva	0	Otros
Augusto Solano	4	Gremios empresariales
José R. Barbosa	3	Equipo negociador de Colombia
Juan C. Botero	2	Equipo negociador de Colombia
Jorge H. Botero	1	Equipo negociador de Colombia
Total	15	

Tabla 11: Distribución del involucramiento de cada uno de los actores dentro del cuartil superior azul 30%.

Del cuartil superior del 30%, se destaca Augusto Solano con el 26,7% de las citas, particularmente asociadas al código I. Sin embargo, el ENC vuelve a ser la categoría que más citas tiene el cuartil superior.

Categoría	Involucramiento de la categoría en el 30% más alto	
Equipo negociador de Colombia	9	60%
Otros	2	13%
Estados Unidos de América	0	0%
Gremios empresariales	4	27%

Tabla 12: Distribución por cada clasificación de los actores según el involucramiento en el 30% más alto.

Conclusión preliminar

Como conclusión preliminar, se puede establecer que la importancia y relevancia del ENC es clave para la reconstrucción de los sucesos del proceso de negociación del TLC. Además, las figuras más importantes dentro de la jerarquía del ENC, tales como Hernando José Gómez, jefe del equipo; Gabriel Duque, coordinador de la Mesa de Servicios; Juan Carlos Botero, asesor del jefe del equipo negociador, y Eduardo Muñoz, viceministro de Comercio, se destacan por su gran número de aportes y citas que permitieron la identificación de las acciones de diplomacia comercial ejercidas por Colombia en el marco del proceso de negociación.

Importante mencionar que el rol de Jorge Humberto Botero, ex ministro de Industria, Comercio y Turismo, durante gran parte de los diálogos, no se ve ejemplificado en el número cuantitativo de citas, puesto que como él explica en su entrevista, su alcance dentro de la negociación es más en el ámbito local/nacional (cediendo la autoridad a los ya mencionados).

Por último, la disposición en cuartiles superiores de 10, 20 y 30%, respectivamente, no busca, y en la práctica no determina, que los códigos con más frecuencia y pertenecientes a estos cuartiles sean más importantes para el proceso de negociación, más bien, como se explicó al comienzo, son utilizados de manera más recurrente por los entrevistados para explicar el fenómeno/proceso vivido.

3. Concurrencias de códigos

De manera adicional, se decidió confirmar que, debido al tamaño de la muestra (12), para el estudio no era relevante realizar el análisis o interpretación de los datos correspondientes a los coeficientes de correlación¹⁰ que teóricamente muestran la frecuencia con que se interrelacionan/sobreponen

¹⁰ Llamados “Code Concurrence Codes”.

dos códigos. En el presente estudio, dichos resultados tienden a cero en su mayoría, puesto que la muestra es demasiado pequeña para arrojar datos significativos¹¹. Se adjunta la concurrencia de códigos para cada uno de los entrevistados.

		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	Total
Código I	A		0,05	0,07	0,03	0,04		0,07	0,06	0,07	0,03			0,03	0,44
	B	0,05		0,19	0,03		0,02	0,02	0,05	0,01	0,01	0,03	0,05		0,44
	C	0,07	0,19		0,05	0,10	0,02	0,06	0,08	0,07	0,01	0,01	0,08	0,01	0,75
	D	0,03	0,03	0,05		0,08		0,17	0,12	0,16	0,04	0,02	0,01	0,05	0,75
	E	0,04		0,10	0,08		0,01	0,07	0,01	0,09	0,01			0,01	0,42
	F		0,02	0,02		0,01		0,02	0,08				0,02		0,16
	G	0,07	0,02	0,06	0,17	0,07	0,02		0,07	0,28	0,09			0,10	0,94
	H	0,06	0,05	0,08	0,12	0,01	0,08	0,07		0,04	0,02	0,07	0,01	0,02	0,61
	I	0,07	0,01	0,07	0,16	0,09		0,28	0,04		0,13	0,05		0,09	0,98
	J	0,03	0,01	0,01	0,04	0,01		0,09	0,02	0,13		0,12		0,03	0,48
	K		0,03	0,01	0,02		0,02		0,07	0,05	0,12			0,03	0,33
	L		0,05	0,08	0,01				0,01						0,16
	M	0,03		0,01	0,05	0,01		0,10	0,02	0,09	0,03	0,03			0,36

Max	0,07	0,19	0,19	0,17	0,1	0,08	0,28	0,12	0,28	0,13	0,12	0,08	0,1	0,98
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,16
Promedio	0,03	0,04	0,06	0,06	0,03	0,01	0,07	0,05	0,08	0,04	0,03	0,01	0,03	0,52

Tabla 13: Concurrencia de códigos para la muestra estudiada.

¹¹ El cálculo de los valores máximos (MAX), mínimos (MIN) y promedio no tiene ningún valor estadístico o interpretativo. Su realización se da de manera espontánea durante el estudio y comprensión de lo sucedido con apoyo de Echavarría (2019).

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		4	9	5	5		13	6	14	4			2	62
	B	4		22	5		1	4	5	2	1	2	3		49
	C	9	22		12	15	2	16	13	19	1	1	9	1	120
	D	5	5	12		16		45	22	45	9	3	2	8	172
	E	5		15	16		1	15	1	22	2			1	78
	F		1	2			1		3	7			1		15
	G	14	4	16	45	15	3		16	76	22	1		18	230
	H	6	5	13	22	1	7	16		10	3	7	1	2	93
	I	14	2	19	45	22		76	10		31	10		17	246
	J	4	1	1	9	2		22	3	31		14		4	91
	K		2	1	3		1	1	7	10	14			2	41
	L		3	9	2				1						15
	M	2		1	8	1		18	2	17	4	2			55

Max	14	22	22	45	22	7	76	22	76	31	14	9	18	246
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15
Promedio	4,85	3,77	9,23	13,23	6,00	1,15	17,62	7,15	18,92	7,00	3,15	1,15	4,23	97,462

Tabla 14: Número de citas donde el código 1 se superpone con el código 2.

Sobre el estudio de cuales códigos se superponen entre ellos de manera más frecuente, los datos se muestran a continuación, aun cuando no fueron tenidos en cuenta en la interpretación final, que constituye los resultados finales establecidos en el trabajo.

Para configurar cuales códigos se repiten de manera más frecuente se analizan las parejas de códigos, donde, por ejemplo, BC y CB son interpretados como la agrupación de las mismas citas, aunque en un orden diferente (los códigos finalmente consolidados están en la columna 5: “Tener en cuenta”).

4. Cruce de las citas por códigos (todos los entrevistados, por cuartiles superiores)

CRUCE DE LAS CITAS POR CÓDIGOS(TODOS LOS ENTREVISTADOS)

10% SUPERIOR (frecuencia)

Grupo	Código 1	Código 2	Se repiten		Tener en cuenta	
1	B	C	BC	CB	BC	X
2	C	B	DG	GD	DG	X
3	D	G	DH	HD	DH	X
4	D	H	DI	ID	DI	X
5	D	I	GI	IG	GI	X
6	G	D	GJ	JG	GJ	X
7	G	I	IE		IE	X
8	G	J	IJ	JI	IJ	X
9	H	D	Total	8	TOTAL	8
10	I	D				
11	I	E				
12	I	G				
13	I	J				
14	J	G				
15	J	I				

Tabla 15: Cruce de citas por códigos del 10% superior.

CRUCE DE LAS CITAS POR CÓDIGOS (TODOS LOS ENTREVISTADOS)

20% SUPERIOR (frecuencia)

Grupo	Código 1	Código 2	Se repiten		Tener en cuenta	
1	A	G	AG	GA	AG	X
2	A	I	AI	IA	AI	X
3	C	E	CE	EC	CE	X
4	C	G	CG	GC	CG	X
5	C	I	CI	IC	CI	X
6	D	E	DE	ED	DE	X
7	E	C	EG	GE	EG	X
8	E	D	GH	HG	GH	X
9	E	G	GM	MG	GM	X
10	G	A	IM	MI	IM	X
11	G	C	JK	KJ	JK	X
12	G	E	Total	11	TOTAL	11
13	G	H				
14	G	M				
15	H	G				
16	I	A				
17	I	C				
18	I	M				
19	J	K				
20	K	J				
21	M	G				
22	M	I				

Tabla 16: Cruce de citas por códigos del 20% superior.

CRUCE DE LAS CITAS POR CÓDIGOS (TODOS LOS ENTREVISTADOS)

30% SUPERIOR (frecuencia)						
Grupo	Código 1	Código 2	Se repiten		Tener en cuenta	
1	A	C	AC	CA	AC	X
2	C	A	AG		AG	X
3	C	D	CD	DC	CD	X
4	C	H	CH	HC	CH	X
5	C	L	CL	LC	CL	X
6	D	C	DJ	JD	DJ	X
7	D	J	HI	IH	HI	X
8	H	C	IK	KI	IK	X
9	H	I	Total 8		TOTAL	8
10	I	H				
11	I	K				
12	J	D				
13	K	I				
14	L	C				

Tabla 17: Cruce de citas por códigos del 30% superior.

5. Concurrencia de códigos para cada uno de los entrevistados

Para cada uno de los entrevistados se incluye, cuantas citas corresponden a cada uno de los códigos establecidos, las concurrencias de códigos (la frecuencia con que se interrelacionan/sobreponen dos códigos en cada entrevista en particular) y una tabla posterior donde se evidencia en cuantas citas, por entrevistado, se superponen dichos códigos mencionados.

Gabriel Duque Mildenberg

Gabriel Duque		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	9
Antecedentes relación COL-USA	B	3
Circunstancias antes de la negociación	C	21
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	25
Equipo de negociación COL	E	15
Equipo de negociación USA	F	5
FIRMA COL	G	4
FIRMA USA	H	0
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	16
RATIFCOL	J	15
RATIFUSA	K	5
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	12
Uso de backchannels	M	1
	Total	131

Tabla 18: Citas por código: Gabriel Duque.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		0,09							0,09					0,18
	B	0,09													0,09
	C				0,07	0,09				0,09			0,1		0,35
	D			0,07		0,08				0,05			0,06		0,26
	E			0,09	0,08										0,17
	F														0
	G														0
	H														0
	I	0,09		0,09	0,05						0,11				0,34
	J									0,11					0,11
	K														0
	L			0,1	0,06										0,16
	M														0

Max	0,09	0,09	0,10	0,08	0,09	0,00	0,00	0,00	0,11	0,11	0,00	0,10	0,00
Min	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Promedio	0,01	0,01	0,03	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,03	0,01	0,00	0,01	0,00

Tabla 19: Concurrencia de códigos: Gabriel Duque.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		1							2	1				4
	B	1													1
	C				3	3	1	1		3			3		14
	D			3		3				2			2		10
	E			3	3										6
	F			1											1
	G			1											1
	H														0
	I	2		3	2						3				10
	J	1								3					4
	K														0
	L			3	2										5
	M														0

Max	2,00	1,00	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	0,00	3,00	3,00	0,00	3,00	0,00
Min	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Promedio	0,31	0,08	1,08	0,77	0,46	0,08	0,08	0,00	0,77	0,31	0,00	0,38	0,00

Tabla 20: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Gabriel Duque.

Matthew Slaughter¹²

¹² Para la entrevista de Matthew Slaughter no se presenta nada, puesto que no se codificó ni utilizó.

José Alejandro Quintero

José Alejandro Quintero		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	0
Antecedentes relación COL-USA	B	0
Circunstancias antes de la negociación	C	1
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	5
Equipo de negociación COL	E	3
Equipo de negociación USA	F	1
FIRMA COL	G	2
FIRMA USA	H	0
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	5
RATIFCOL	J	0
RATIFUSA	K	1
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	0
Total		18

Tabla 21: Citas por código: José Alejandro Quintero.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A														0
	B														0
	C														0
	D					0,14		0,17		0,43					0,74
	E				0,14										0,14
	F														0
	G				0,17					0,17					0,34
	H														0
	I				0,43			0,17							0,6
	J														0
	K														0
	L														0
	M														0
Max		0	0	0	0,43	0,14	0	0,17	0	0,43	0	0	0	0	
Min		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio		0	0	0	0,06	0,01	0	0,03	0	0,05	0	0	0	0	

Tabla 22: Concurrencia de códigos: José Alejandro Quintero.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A														0
	B														0
	C														0
	D					1		1		3					5
	E				1										1
	F														0
	G				1					1					2
	H				3										3
	I							1							1
	J														0
	K														0
	L														0
	M														0
Max		0,00	0,00	0,00	3,00	1,00	0,00	1,00	0,00	3,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Min		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Promedio		0,00	0,00	0,00	0,38	0,08	0,00	0,15	0,00	0,31	0,00	0,00	0,00	0,00	

Tabla 23: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: José Alejandro Quintero.

Alejandra Pulido

Alejandra Pulido		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	1
Antecedentes relación COL-USA	B	3
Circunstancias antes de la negociación	Z	4
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	13
Equipo de negociación COL	E	4
Equipo de negociación USA	F	0
FIRMA COL	G	2
FIRMA USA	H	0
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	8
RATIFCOL	J	8
RATIFUSA	K	1
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	1
Uso de backchannels	M	0
Total		45

Tabla 24: Citas por código: Alejandra Pulido.

Código 2

		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	Total
Código 1	A														0
	B			0,4											0,4
	C		0,4		0,06										0,46
	D			0,06		0,13				0,17					0,36
	E				0,13										0,13
	F														0
	G									0,11	0,11				0,22
	H														0
	I				0,17			0,11			0,14				0,42
	J							0,11		0,14		0,13			0,38
	K										0,13				0,13
	L														0
	M														0
Max	0	0,4	0,4	0,17	0,13	0	0,11	0	0,17	0,14	0,13	0	0	0	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,00	0,03	0,04	0,03	0,01	0,00	0,02	0,00	0,03	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	

Tabla 25: Concurrencias por código: Alejandra Pulido.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A														0
	B			2											2
	C		2		1										3
	D			1		2		3		3					9
	E				2										2
	F														0
	G									1	1				2
	H														0
	I				3			1			2				6
	J							1		2		1			4
	K										1				1
	L														0
	M														0
Max	0	2	2	3	2	0	3	0	3	2	1	0	0	0	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0	0,15	0,23	0,46	0,15	0,00	0,38	0,00	0,46	0,31	0,08	0,00	0,00	0,00	

Tabla 26: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Alejandra Pulido.

Hernando José Gómez

Hernando José Gómez		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	6
Antecedentes relación COL-USA	B	7
Circunstancias antes de la negociación	Z	22
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	20
Equipo de negociación COL	E	13
Equipo de negociación USA	F	4
FIRMA COL	G	24
FIRMA USA	H	17
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	19
RATIFCOL	J	14
RATIFUSA	K	10
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	2
Uso de backchannels	M	5
Total		163

Tabla 27: Citas por código: Hernando José Gómez.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A			0,22	0,04	0,06		0,07	0,1						0,49
	B			0,26			0,1		0,04				0,13		0,53
	C	0,22	0,26		0,05	0,17		0,1	0,18	0,08			0,09		1,15
	D	0,04		0,05		0,1		0,13	0,23	0,15	0,1	0,03		0,04	0,87
	E	0,06		0,17	0,1		0,06	0,16		0,19				0,06	0,8
	F		0,1			0,06		0,08	0,11						0,35
	G	0,07		0,1	0,13	0,16	0,08		0,05	0,19	0,03			0,16	0,97
	H	0,1	0,04	0,18	0,23		0,11	0,05		0,03					0,74
	I			0,08	0,15	0,19		0,19	0,03		0,06	0,07			0,77
	J				0,1			0,03		0,06		0,26			0,45
	K				0,03					0,07	0,26				0,36
	L		0,13	0,09											0,22
	M				0,04	0,06		0,16							0,26
	Max	0,22	0,26	0,26	0,23	0,19	0,11	0,19	0,23	0,19	0,26	0,26	0,13	0,16	
	Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Promedio	0,04	0,04	0,09	0,07	0,06	0,03	0,07	0,06	0,06	0,03	0,03	0,02	0,02	

Tabla 28: Concurrencias de códigos: Hernando José Gómez.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A			5	1	1		2	2						11
	B			6			1		1				1		9
	C	5	6		2	5		4	6	3			2		33
	D	1		2		3		5	7	5	3	1		1	28
	E	1		5	3		1	5		5				1	21
	F		1			1		2	2						6
	G	2		4	5	5	2		2	7	1			4	32
	H	2	1	6	7		2	2		1					21
	I			3	5	5		7	1		2	2			25
	J				3			1		2		5			11
	K				1					2	5				8
	L		1	2											3
	M				1	1		4							6
	Max	5	6	6	7	5	2	7	7	7	5	5	2	4	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Promedio	0,85	0,69	2,54	2,15	1,62	0,46	2,46	1,62	1,92	0,85	0,62	0,23	0,46		

Tabla 29: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Hernando José Gómez.

Polina Naranova y Mariana Ruiz

Polina N. y Mariana R.		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	0
Antecedentes relación COL-USA	B	2
Circunstancias antes de la negociación	Z	1
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	1
Equipo de negociación COL	E	0
Equipo de negociación USA	F	3
FIRMA COL	G	2
FIRMA USA	H	4
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	6
RATIFCOL	J	4
RATIFUSA	K	7
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	1
Total		31

Tabla 30: Citas por código: Polina Naranova y Mariana Ruiz.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A														0
	B			0,5											0,5
	C		0,5												0,5
	D											0,14			0,14
	E														0
	F														0
	G								0,5	0,14	0,2	0,13			0,97
	H							0,5		0,25	0,14	0,22		0,25	1,36
	I							0,14	0,25		0,11	0,44		0,17	1,11
	J							0,2	0,14	0,11		0,38			0,83
	K				0,14			0,13	0,22	0,44	0,38			0,14	1,45
	L														0
	M								0,25	0,17		0,14			0,56
Max	0	0,5	0,5	0,14	0	0	0,5	0,5	0,44	0,38	0,44	0	0,25		
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Promedio	0,00	0,04	0,04	0,01	0,00	0,00	0,07	0,10	0,09	0,06	0,11	0,00	0,04		

Tabla 31: Concurrencias de códigos: Mariana Ruiz y Polina Naranova.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A														0
	B			1											1
	C		1												1
	D												1		1
	E														0
	F														0
	G								2	1	1	1			5
	H							2		2	1	2		1	8
	I							1	2		1	4		1	9
	J							1	1	1		3			6
	K				1			1	2	4	3			1	12
	L														0
	M								1	1		1			3
Max	0	1	1	1	0	0	2	2	4	3	4	0	1		
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Promedio	0,00	0,08	0,08	0,08	0,00	0,00	0,38	0,62	0,69	0,46	0,92	0,00	0,23		

Tabla 32: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Polina Naranova y Mariana Ruiz.

Eduardo Muñoz

Eduardo Muñoz Gómez		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	5
Antecedentes relación COL-USA	B	2
Circunstancias antes de la negociación	Z	16
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	13
Equipo de negociación COL	E	13
Equipo de negociación USA	F	4
FIRMA COL	G	22
FIRMA USA	H	16
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	21
RATIFCOL	J	13
RATIFUSA	K	5
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	6
Uso de backchannels	M	3
Total		139

Tabla 33: Citas por código: Eduardo Muñoz.

		Código 2													Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M		
Código 1	A				0,13			0,08	0,11	0,04						0,36
	B			0,06									0,33			0,39
	C		0,06		0,04	0,12	0,05	0,09	0,14	0,16			0,22			0,88
	D	0,13		0,04		0,04		0,17	0,12	0,13	0,04					0,67
	E			0,12	0,04			0,06	0,04	0,17	0,04					0,47
	F			0,05				0,04	0,18							0,27
	G	0,08		0,09	0,17	0,06	0,04		0,09	0,23	0,03			0,04		0,83
	H	0,11		0,14	0,12	0,04	0,18	0,09		0,03			0,05			0,76
	I	0,04		0,16	0,13	0,17		0,23	0,03		0,13	0,08		0,04		1,01
	J				0,04	0,04		0,03		0,13		0,2		0,07		0,51
	K									0,08	0,2					0,28
	L		0,33	0,22					0,05							0,6
	M							0,04		0,04	0,07					0,15
Max	0,13	0,33	0,22	0,17	0,17	0,18	0,23	0,18	0,23	0,2	0,2	0,33	0,07		1,01	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0,15	
Promedio	0,03	0,03	0,07	0,05	0,04	0,02	0,06	0,06	0,08	0,04	0,02	0,05	0,01		0,55	

Tabla 34: Concurrencia de códigos: Eduardo Muñoz.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A				2			2	2	1					7
	B			1									2		3
	C		1		1	3	1	3	4	5			4		22
	D	2		1		1		5	3	4	1				17
	E			3	1			2	1	5	1				13
	F			1				1	3						5
	G	2		3	5	2	1		3	8	1			1	26
	H	2		4	3	1	3	3		1			1		18
	I	1		5	4	5		8	1		4	2		1	31
	J				1	1		1		4		3		1	11
	K									2	2				4
	L		2	4					1						7
	M							1		1	1				3
Max	2	2	5	5	5	3	8	4	8	4	3	4	1		
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Promedio	0,54	0,23	1,69	1,31	1,00	0,38	2,00	1,38	2,38	0,77	0,38	0,54	0,23		

Tabla 35: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Eduardo Muñoz.

Laura Cristina Silva

Laura Cristina Silva		
Código	Cuenta por código	
Anécdotas de los involucrados	A	5
Antecedentes relación COL-USA	B	2
Circunstancias antes de la negociación	Z	3
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	17
Equipo de negociación COL	E	4
Equipo de negociación USA	F	0
FIRMA COL	G	17
FIRMA USA	H	7
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	22
RATIFCOL	J	6
RATIFUSA	K	2
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	2
Total		87

Tabla 36: Citas por código: Laura Cristina Silva.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A				0,1	0,13		0,16	0,09	0,08	0,22			0,17	0,95
	B				0,12										0,12
	C				0,11	0,17		0,05	0,11	0,09					0,53
	D	0,1	0,12	0,11				0,42	0,2	0,3	0,1	0,06		0,06	1,47
	E	0,13		0,17				0,11		0,13	0,11				0,65
	F														0
	G	0,16		0,05	0,42	0,11			0,14	0,5	0,21			0,06	1,65
	H	0,09		0,11	0,2			0,14		0,12	0,08	0,29			1,03
	I	0,08		0,09	0,3	0,13		0,5	0,12		0,27	0,04		0,04	1,57
	J	0,22			0,1	0,11		0,21	0,08	0,27					0,99
	K				0,06				0,29	0,04					0,39
	L														0
	M	0,17			0,06			0,06		0,04					0,33
Max	0,22	0,12	0,17	0,42	0,17	0	0,5	0,29	0,5	0,27	0,29	0	0,17	1,65	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,07	0,00	0,04	0,11	0,05	0,00	0,12	0,07	0,12	0,07	0,03	0,00	0,02	0,7446153	
	3	9	1	3	0	0	7	9	1	6	0	0	5	8	

Tabla 37: Concurrencia de códigos: Laura Cristina Silva.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A				2	1		3	1	2	2			1	12
	B				2										2
	C				2	1		1	1	2					7
	D	2	2	2				10	4	9	2	1		1	33
	E	1		1				2		3	1				8
	F														0
	G	3		1	10	2			3	13	4			1	37
	H	1		1	4			3		3	1	2			15
	I	2		2	9	3		13	3		6	1		1	40
	J	2			2	1		4	1	6					16
	K				1				2	1					4
	L														0
	M	1			1			1		1					4
Max	3	2	2	10	3	0	13	4	13	6	2	0	1	40	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,92	0,15	0,53	2,53	0,61	0,00	2,84	1,15	3,07	1,23	0,30	0,00	0,30	13,6923	
	3	4	8	8	5	0	6	4	7	1	8	0	8	1	

Tabla 38: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Laura Cristina Silva.

Augusto Solano Mejía

Augusto Solano Mejía		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	8
Antecedentes relación COL-USA	B	8
Circunstancias antes de la negociación	Z	10
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	10
Equipo de negociación COL	E	4
Equipo de negociación USA	F	0
FIRMA COL	G	21
FIRMA USA	H	5
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	31
RATIFCOL	J	4
RATIFUSA	K	1
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	7
Total		109

Tabla 39: Citas por código: Augusto Solano.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A		0,14	0,13		0,09		0,12	0,08	0,15	0,09			0,07	0,87
	B	0,14		0,5						0,05					0,69
	C	0,13	0,5		0,05			0,03		0,08					0,79
	D			0,05		0,08		0,24	0,15	0,24				0,06	0,82
	E	0,09			0,08			0,09		0,09					0,35
	F														0
	G	0,12		0,03	0,24	0,09			0,08	0,58	0,09			0,22	1,45
	H	0,08			0,15			0,08		0,03	0,13			0,09	0,56
	I	0,15	0,05	0,08	0,24	0,09		0,58	0,03		0,09			0,19	1,5
	J	0,09						0,09	0,13	0,09		0,25		0,38	1,03
	K										0,25			0,14	0,39
	L														0
	M	0,07			0,06			0,22	0,09	0,19	0,38	0,14			1,15
Max	0,15	0,5	0,5	0,24	0,09	0	0,58	0,15	0,58	0,38	0,25	0	0,38	1,5	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,06	0,05	0,06	0,06	0,02	0,00	0,11	0,04	0,11	0,07	0,03	0,00	0,08	0,738	
	7	3	1	3	7	0	2	3	5	9	0	0	8		

Tabla 40: Concurrencia de códigos: Augusto Solano.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		2	2		1		3	1	5	1			1	16
	B	2		6						2					10
	C	2	6		1			1		3					13
	D			1		1		6	2	8				1	19
	E	1			1			2		3					7
	F														0
	G	3		1	6	2			2	19	2			5	40
	H	1			2			2		1	1			1	8
	I	5	2	3	8	3		19	1		3			6	50
	J	1						2	1	3		1		3	11
	K										1			1	2
	L														0
	M	1			1			5	1	6	3	1			18
	Max	5	6	6	8	3	0	19	2	19	3	1	0	6	50
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	1,23 1	0,76 9	1,00 0	1,46 2	0,53 8	0,00 0	3,07 7	0,61 5	3,84 6	0,84 6	0,15 4	0,00 0	1,38 5	14,92 3	

Tabla 41: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Augusto Solano.

José Rafael Barbosa

José Rafael Barbosa		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	3
Antecedentes relación COL-USA	B	3
Circunstancias antes de la negociación	Z	3
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	10
Equipo de negociación COL	E	4
Equipo de negociación USA	F	3
FIRMA COL	G	13
FIRMA USA	H	10
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	20
RATIFCOL	J	10
RATIFUSA	K	4
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	3
Total		86

Tabla 42: Citas por código: José Rafael Barbosa.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A							0,14		0,15					0,29
	B				0,08										0,08
	C					0,17		0,07		0,1				0,2	0,54
	D		0,08					0,21		0,2	0,05			0,08	0,62
	E			0,17				0,06		0,09					0,32
	F														0
	G	0,14		0,07	0,21	0,06				0,27				0,07	0,82
	H		0,08		0,11										0,19
	I	0,15		0,1	0,2	0,09		0,27			0,15			0,15	1,11
	J				0,05					0,15		0,08			0,28
	K						0,17				0,08				0,25
	L														0
	M			0,2	0,08			0,07		0,15					0,5
Max	0,15	0,08	0,2	0,21	0,17	0,17	0,27	0	0,27	0,15	0,08	0	0,2	1,11	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,02	0,01	0,04	0,06	0,02	0,01	0,06	0,00	0,09	0,02	0,01	0,00	0,04	0,385	

Tabla 43: Concurrencia de códigos: José Rafael Barbosa.

		Código 2												Total	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		M
Código 1	A							2		3					5
	B				1										1
	C					1		1		2				1	5
	D		1					4		5	1			1	12
	E			1				1		2					4
	F														0
	G	2		1	4	1				7				1	16
	H		1		2										3
	I	3		2	5	2		7			4			3	26
	J				1					4		1			6
	K										1				1
	L														0
	M			1	1			1		3					6
Max	3	1	2	5	2	0	7	0	7	4	1	0	3	26	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,38	0,15	0,38	1,08	0,31	0,00	1,23	0,00	2,00	0,46	0,08	0,00	0,50	6,538	

Tabla 44: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: José Rafael Barbosa.

Juan Carlos Botero

Juan Carlos Botero		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	3
Antecedentes relación COL-USA	B	5
Circunstancias antes de la negociación	Z	10
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	14
Equipo de negociación COL	E	5
Equipo de negociación USA	F	0
FIRMA COL	G	35
FIRMA USA	H	9
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	20
RATIFCOL	J	13
RATIFUSA	K	2
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	6
Total		122

Tabla 45: Citas por código: Juan Carlos Botero.

	Código 2													Total
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		0,08		0,14		0,03		0,05					0,3
	B		0,25	0,06				0,08						0,38
	C	0,08	0,25		0,09	0,07		0,05	0,06	0,03	0,05			0,68
	D		0,06	0,09		0,12		0,23	0,15	0,06	0,04		0,05	0,79
	E	0,14		0,07	0,12					0,04				0,37
	F													0
	G	0,03		0,05	0,23				0,07	0,28	0,2		0,14	0,99
	H		0,08	0,06	0,15			0,07		0,07		0,1		0,53
	I	0,05		0,03	0,06	0,04		0,28	0,07		0,22	0,05	0,18	0,99
	J			0,05	0,04			0,2		0,22				0,51
	K								0,1	0,05				0,15
	L													0
	M				0,05			0,14		0,18				0,37
Max	0,14	0,25	0,25	0,23	0,14	0	0,28	0,15	0,28	0,22	0,1	0	0,18	1,28
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Promedio	0,02	0,03	0,05	0,06	0,03	0,00	0,08	0,04	0,08	0,04	0,01	0,00	0,03	0,59

Tabla 46: Concurrencia de códigos: Juan Carlos Botero.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A			1		1		1		1					4
	B			3	1				1						14
	C	1	3		2	1		2	1	1	1				10
	D		1	2		2		9	3	2	1			1	18
	E	1		1	2					1					11
	F														0
	G	1		2	9				3	12	8			5	29
	H		1	1	3			3		2		1			7
	I	1		1	2	1		12	2		6	1		4	15
	J			1	1			8		6					6
	K								1	1					5
	L														0
	M				1			5		4					5
Max	1	3	3	9	2	0	12	3	12	8	1	0	5	29	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,31	0,38	0,92	1,62	0,38	0,00	3,08	0,85	2,31	1,23	0,15	0,00	0,77	9,54	

Tabla 47: Número de citas por cada uno de los códigos que se sobreponen: Juan Carlos Botero.

Jorge Humberto Botero

Jorge Humberto Botero		
Código		Cuenta por código
Anécdotas de los involucrados	A	3
Antecedentes relación COL-USA	B	6
Circunstancias antes de la negociación	Z	6
Dinámicas de las negociaciones internacionales	D	13
Equipo de negociación COL	E	9
Equipo de negociación USA	F	0
FIRMA COL	G	29
FIRMA USA	H	4
Involucramiento de otros actores a la negociación	I	13
RATIFCOL	J	6
RATIFUSA	K	3
Tratados negociados ANTES de la neg COL-USA	L	0
Uso de backchannels	M	4
Total		96

Tabla 48: Citas por código: Jorge Humberto Botero.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		0,13	0,13		0,09		0,03							0,38
	B	0,13		0,33	0,06			0,13	0,25		0,09	0,29			1,28
	C	0,13	0,33			0,07		0,09	0,11			0,13			0,86
	D		0,06			0,16		0,14	0,06	0,18	0,06			0,21	0,87
	E	0,09		0,07	0,16			0,09		0,16					0,57
	F														0
	G	0,03	0,13	0,09	0,14	0,09			0,03	0,2	0,13			0,03	0,87
	H		0,25	0,11	0,06			0,03				0,4			0,85
	I				0,18	0,16		0,2						0,06	0,6
	J		0,09		0,06			0,13							0,28
	K		0,29	0,13					0,4						0,82
	L														0
	M				0,21			0,03		0,06					0,3
Max	0,13	0,33	0,33	0,21	0,16	0	0,2	0,4	0,2	0,13	0,4	0	0,21	0,99	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,02 9	0,09 8	0,06 6	0,06 7	0,04 4	0,00 0	0,06 7	0,06 5	0,04 6	0,02 2	0,06 3	0,00 0	0,02 3	0,46 6	

Tabla 49: Concurrencias de códigos: Jorge Humberto Botero.

		Código 2													Total
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
Código 1	A		1	1		1		1							4
	B	1		3	1			4	2		1	2			14
	C	1	3			1		3	1			1			10
	D		1			3		5	1	4	1			3	18
	E	1		1	3			3		3					11
	F														0
	G	1	4	3	5	3			1	7	4			1	29
	H		2	1	1			1				2			7
	I				4	3		7						1	15
	J		1		1			4							6
	K		2	1					2						5
	L														0
	M				3			1		1					5
Max	1	4	3	5	3	0	7	2	7	4	2	0	3	29	
Min	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Promedio	0,30 8	1,07 7	0,76 9	1,50 0	0,84 6	0,00 0	2,23 1	0,53 8	1,15 4	0,46 2	0,38 5	0,00 0	0,38 5	9,53 8	

Tabla 50: Número de citas por cada uno de los códigos que se superponen: Jorge Humberto Botero.