

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

A partir de lo estudiado en el marco teórico y recopilado en las entrevistas (Anexo 12), se seleccionaron 13 códigos que permiten analizar la relación entre lo expuesto por los entrevistados en materia de diplomacia comercial y su aporte en la búsqueda de la firma y la ratificación del TLC bajo el marco del proceso de negociación (Capítulo 2). Posteriormente, se analizará la presencia y relación de los códigos en las entrevistas y, mediante una interpretación propia, se identificarán las acciones puntuales de DC que ejerció Colombia y las implicaciones como tal en el proceso de negociación.

Familia del código	Código	Descripción del código
Acciones para lograr la firma (Antes del 22 de noviembre del 2006)	FIRMAUSA	Acciones realizadas por funcionarios de los Estados Unidos para lograr la firma del TLC bajo el marco del proceso de negociación.
	FIRMACOL	Acciones realizadas por el equipo negociador de Colombia para lograr la firma del TLC bajo el marco del proceso de negociación.
Acciones para lograr la ratificación (Antes del 12 de octubre del 2011)	RATIFUSA	Acciones realizadas por funcionarios de los Estados Unidos para lograr la ratificación del TLC.
	RATIFCOL	Acciones realizadas por el equipo negociador de Colombia para lograr la ratificación del TLC.
Antecedentes a la negociación (Antes del 18 mayo del 2004)	CIRCUNSTANCIAS	Desarrollo de circunstancias que incidieron o pudieron incidir en el proceso de negociación antes del proceso mismo para ambos países.
	ANTECEDENTES	Antecedentes relevantes al proceso de negociación sobre la relación diplomática y comercial entre Colombia y los Estados Unidos.
	TNEGANTES	Tratados comerciales negociados, firmados y/o ratificados por parte de Colombia o de Estados Unidos y que incidieron

		o pudieron incidir en la dinámica de la negociación o la relación entre las partes negociadoras.
Diplomacia comercial/económica ejercida por la República de Colombia	ANECDOTAS	Anécdotas de los involucrados como parte de la negociación para buscar la firma y/o la ratificación del tratado estudiado.
	BACKCHANN	Uso de Backchannels ¹ como parte del proceso de negociación para lograr la firma y/o la ratificación del TLC.
	INVOLUCR	Involucramiento de otros actores a la negociación (sector privado, gremios, ONG, Organismos Internacionales, entre otros).
	DINAMICNEG	Dinámicas de las negociaciones internacionales (basados en lo expuesto por (Lewicki, Saunders, & Barry, 2012)).
Equipo de negociación Estados Unidos	EQUIPUSA	Acciones realizadas para y/o por un funcionario involucrado o no involucrado que representaba a los Estados Unidos en el proceso de negociación del TLC.
Equipo de negociación Colombia	EQUIPCOL	Acciones realizadas para y/o por un funcionario involucrado o no involucrado que representaba a Colombia en el proceso de negociación del TLC.

Tabla 1: Criterios para análisis de las entrevistas realizadas: códigos establecidos por el autor bajo el marco teórico de la investigación. Realización propia.

Con el fin de presentar adecuadamente el análisis de los códigos presentes en las entrevistas realizadas e identificar las acciones de diplomacia comercial y su incidencia en el proceso de negociación mencionado, estos se han categorizado por letras (desde A hasta M), como se muestra a continuación;

¹ Término que hace 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), (Botero Navia, 2019).

Código	Categorización (letra)
ANECDOTAS	A
ANTECEDENTES	B
CIRCUNSTANCIAS	C
DINAMICNEG	D
EQUIPCOL	E
EQUIPUSA	F
FIRMACOL	G
FIRMAUSA	H
INVOLUCR	I
RATIFCOL	J
RATIFUSA	K
TNEGANTES	L
BACKCHANN	M

Tabla 2: Categorización por letras para cada uno de los códigos a usar en el análisis de las entrevistas semiestructuradas de la investigación. Realización propia.