

Anexos – Trabajo de Grado – César Sánchez Rico

Anexo 1: Proceso de la Diplomacia Económica

Anexo 2: Tabla explicativa sobre la diferencia entre la Diplomacia Económica y la Diplomacia Comercial basado en Reuvers & Ruel (2012) y Visser & Ruel (2012).

Anexo 3: Estructura interna nacional de Colombia con respecto a la negociación comercial bilateral con los Estados Unidos.

Anexo 4: Ministerios y entes del Estado colombianos relevantes y/o mencionados en entrevistas pertenecientes a la negociación del TLC con los Estados Unidos.

Anexo 5: Mesas de negociación establecidas por gobierno de Colombia en su negociación con los Estados Unidos.

Anexo 6: Principales líderes del Equipo Negociador de Colombia en el TLC con Estados Unidos.

Anexo 7: Anexo metodológico – Trabajo en Atlas Ti.

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

Anexo 9: Categorización de los Criterios para análisis de las entrevistas realizadas (Códigos establecidos por el autor bajo el marco teórico de la investigación).

Anexo 10: Actores interesados/involucrados en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos Entrevistados.

Anexo 11: Relación de los entrevistados con el TLC Colombia – Estados Unidos.

Anexo 12: Transcripciones de las entrevistas realizadas para la Tesis de Pregrado.

Anexo 13: Audio de la entrevista realizada a Gabriel Duque Mildenberg para Tesis de Pregrado.

Anexo 14: Conversación por correo electrónico para realización de entrevista a Matthew Slaughter para Tesis de Pregrado.

Anexo 15: Audio de la entrevista realizada a José Alejandro Quintero Rojas para Tesis de Pregrado.

Anexo 16: Audio de la entrevista realizada a Alejandra Pulido López para Tesis de Pregrado.

Anexo 17: Audio de la entrevista realizada a Hernando José Gómez Restrepo para Tesis de Pregrado.

Anexo 18: Audio de la entrevista realizada a Eduardo Muñoz Gómez para Tesis de Pregrado.

Anexo 19: Audio de la entrevista realizada a Laura Cristina Silva Solano para Tesis de Pregrado.

Anexo 20: Audio de la entrevista realizada a Augusto Solano Mejía para Tesis de Pregrado.

Anexo 21: Audio de la entrevista realizada a José Rafael Barbosa Rodríguez para Tesis de Pregrado.

Anexo 22: Audio de la entrevista realizada a Juan Carlos Botero Navia para Tesis de Pregrado.

Anexo 23: Audio de la entrevista realizada a Jorge Humberto Botero Angulo para Tesis de Pregrado.

Anexo 24: Archivo de Excel con el trabajo de información de las entrevistas

Anexo 1: Proceso de la Diplomacia Económica

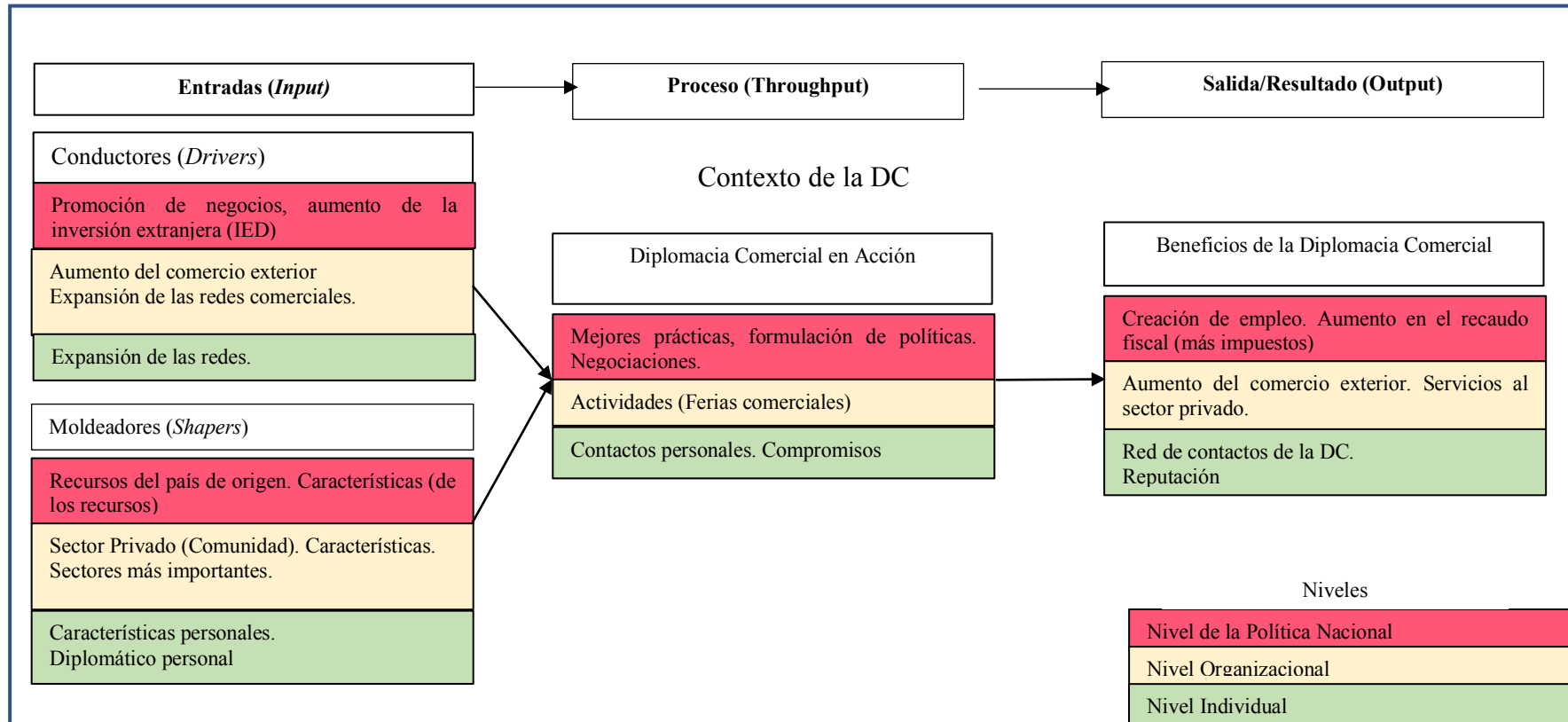


Ilustración 1: Marco de entrada, proceso y salida de la Diplomacia Comercial. Tomado y adaptado de (Reuvers & Ruel, 2012)

Anexo 2: Tabla explicativa sobre la diferencia entre la Diplomacia Económica y la Diplomacia Comercial basado en Reuvers & Ruel (2012) y Visser & Ruel (2012).

Diplomacia Económica (DE)	Diplomacia Comercial (DC)
Busca asegurar los intereses nacionales y servir a los intereses económicos a través de medios diplomáticos. (Reuvers & Ruel, 2012)	Actividad realizada por representantes estatales que tiene como objetivo generar ganancias en forma de comercio internacional y de inversión interna y externa para el país. (Visser & Ruel, 2012)

Tabla 1: Diferencia entre la Diplomacia Económica y la Diplomacia Comercial basado en Reuvers & Ruel (2012) y Visser & Ruel (2012). Realización propia.

Anexo 3: Estructura interna nacional de Colombia con respecto a la negociación comercial bilateral con los Estados Unidos.

Realización propia con base en MinCIT Colombia (2013)

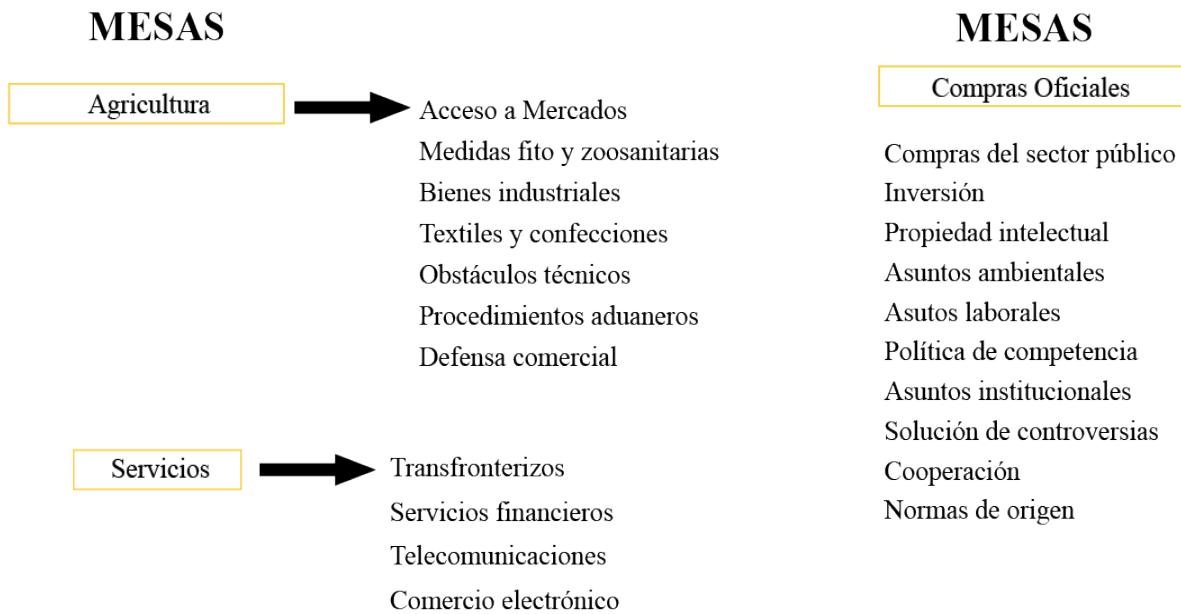
Estructura de la Negociación Comercial Bilateral entre Colombia y EE.UU



Estructura de la Negociación Comercial Bilateral entre Colombia y EE.UU



Anexo 4: Ministerios y entes del Estado colombianos relevantes y/o mencionados en entrevistas pertenecientes a la negociación del TLC con los Estados Unidos. Realización propia con base en MinCIT Colombia (2013)



Anexo 5: Mesas de negociación establecidas por gobierno de Colombia en su negociación con los Estados Unidos.

Realización propia con base en MinCIT Colombia (2013)

Anexo 6: Principales líderes del Equipo Negociador de Colombia en el TLC con Estados Unidos.

Nombre	Cargo * (Como aparece en la fuente consultada)
Hernando José Gómez	Jefe de Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos
Jairo Montoya	Negociador Internacional
Gabriel Duque Mildenberg	Negociador Internacional
Eduardo Muñoz	Responsable de Negociaciones
Juan Guillermo Castro	Responsable de Negociaciones
Diego Prieto	Asesor general de negociaciones en el despacho del viceministro
José Leibovich	Asesor agrícola de alto nivel y coordinador del grupo temático de agricultura
Luz Marina Monroy	Coordinadora del grupo de Acceso a Mercados
Doris Jurado	Coordinadora del grupo de Compras Públicas
Silvia Costain Rengifo	Coordinadora del grupo de Servicios e Inversión
Luis Ángel Madrid	Coordinador del grupo de Propiedad Intelectual
Elsa María Ardila Guzmán	Coordinadora del grupo de Subsidios, antidumping y medidas compensatorias.
Santiago Cembrano	Coordinador del grupo de Política de competencia
Juan Carlos Botero Navia	Coordinador del grupo de Solución de controversias.
Rafael Barbosa y Ana Fabiola Guzmán	Coordinador del grupo de agricultura.

Tabla 2: Principales líderes del Equipo Negociador de Colombia en el TLC con Estados Unidos. Realización propia. Tomado de: *(Periódico El Tiempo, 2003)*

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

Familia de Código	Código	Descripción Código
Acciones para lograr la Firma (Antes del 22 de Noviembre del 2006)	FIRMAUSA	Acciones realizadas por funcionario de los Estados Unidos para lograr la firma del TLC bajo el marco del proceso de negociación.
	FIRMACOL	Acciones realizadas por 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 funcionario de los Estados Unidos para lograr la ratificación del TLC.
	RATIFCOL	Acciones realizadas por equipo negociador de Colombia para lograr la ratificación del TLC.
Antecedentes a la Negociación (Antes del 18 Mayo del 2004)	CIRUNSTANCIAS	Desarrollo de circunstancias antes de la negociación para ambos países que incidieron o pudieron incidir en el proceso de negociación.
	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's, 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 3: Criterios para análisis de las entrevistas realizadas (Códigos establecidos por el autor bajo el marco teórico de la investigación). Realización propia.

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 Restrepo, 2019) (Botero Navia, 2019)

Anexo 9: Categorización de los Criterios para análisis de las entrevistas realizadas (Códigos establecidos por el autor bajo el marco teórico de la investigación).

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

Tabla 4: Categorización por letras para cada uno de los códigos a usar en el análisis de las entrevistas semiestructuradas de la investigación. Realización propia

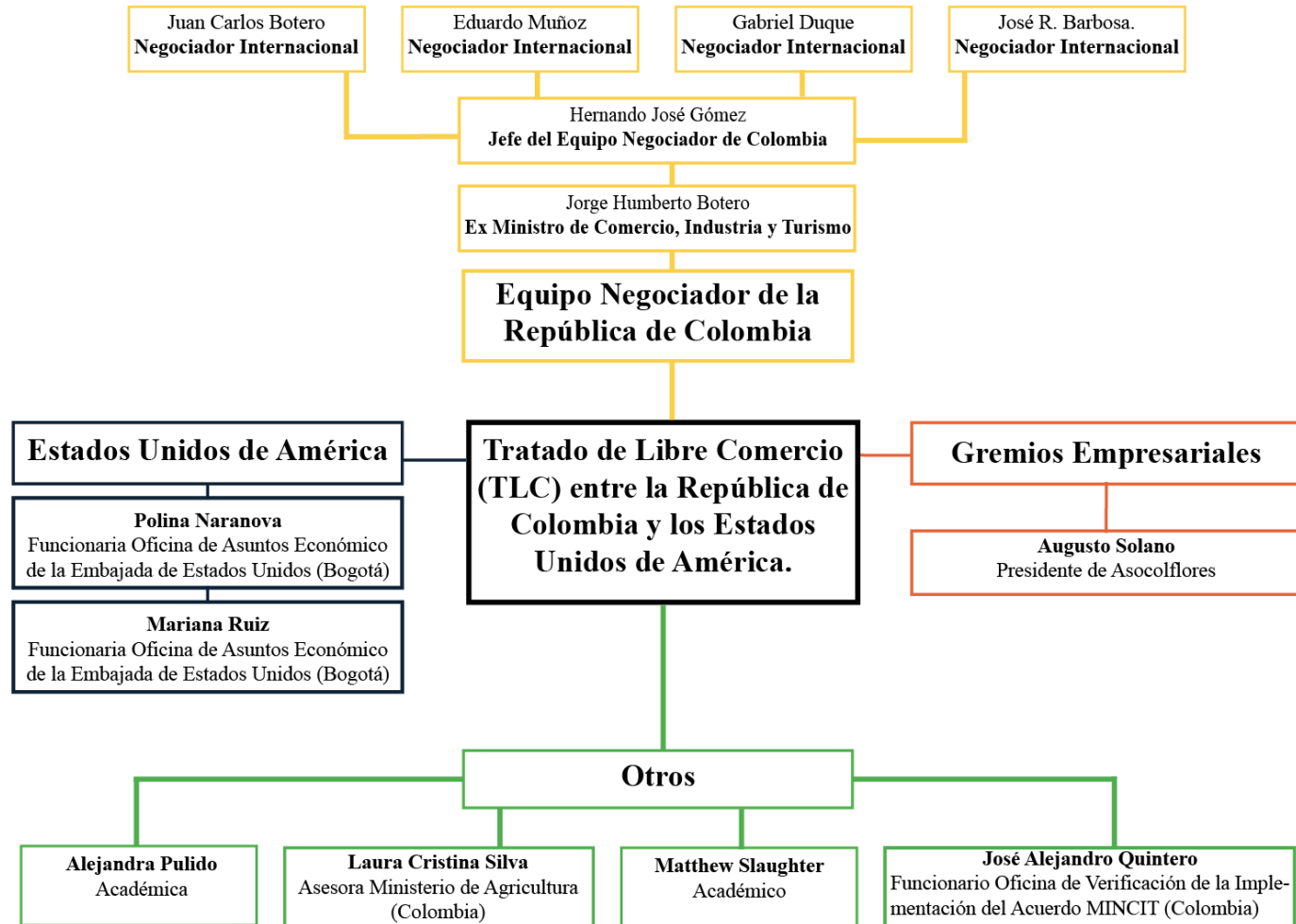
Anexo 10: Actores interesados/involucrados en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos Entrevistados.

Fecha de la Entrevista	Entrevistado/a	Cargo/Relación con la negociación
Junio 21 del 2019	Gabriel Duque Mildenberg	Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Jefe Coordinador de la Mesa de Negociación de Servicios
Junio 26 del 2019	Matthew Slaughter	Decano de La Escuela de Negocios “Tuck School of Business” (Universidad de Dartmouth).
Julio 15 del 2019	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.
Julio 16 del 2019	Alejandra Pulido López	Jefe Área Internacional. Coordinación de Prácticas Escuela de Negocios. Universidad del Rosario (Bogotá, Colombia)
Julio 25 del 2019	Hernando José Gómez Restrepo	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).
Agosto 5 del 2019	Polina Naronova y Mariana Ruiz.	Consejeras Jurídicas y Económicas de la Oficina de Asuntos Económicos de la Embajada de Estados Unidos en Bogotá, Colombia.
Agosto 9 del 2019	Eduardo Muñoz Gómez	Ex Viceministro de Comercio Exterior de la República de Colombia. Ex embajador de Colombia ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).
Agosto 15 del 2019	Laura Cristina Silva Solano.	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. Jefe Coordinador de la Mesa de Negociación de Asuntos Ambientales.
Agosto 21 del 2019	Augusto Solano Mejía.	Actual presidente de Asocolflores (Asociación Colombiana de Exportadores de Flores). 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”.
Agosto 23 del 2019	José Rafael Barbosa Rodríguez	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.
Agosto 28 del 2019	Juan Carlos Botero Navia	Miembro del Equipo Negociador del TLC con Estados Unidos y Asesor del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia)
Septiembre 2 del 2019	Jorge Humberto Botero Angulo	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).

Tabla 5: Actores interesados/involucrados en la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos Entrevistados. Realización propia.

Anexo 11: Relación de los entrevistados con el TLC Colombia – Estados Unidos.

Entrevistas realizadas para Tesis de Pregrado. César Sánchez Rico



Anexo 13: Audio de la entrevista realizada a Gabriel Duque Mildenberg para Tesis de Pregrado.

https://drive.google.com/file/d/1m9mwR_eIUuDqpy6g7-gZYfcK8yBR8C-0/view?usp=sharing

Anexo 14: Conversación por correo electrónico para realización de entrevista a Matthew Slaughter para Tesis de Pregrado.

Slaughter, Matthew J. <Matthew.J.Slaughter@tuck.dartmouth.edu> jeu. 27 juin 15:55 ☆ ↶ ⋮
À moi, Matthew ▾

🌐 Détecer la langue ▾ > français ▾ [Traduire le message](#) [Désactiver pour : anglais](#) ×

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. 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.

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.

I hope these replies help you. Again, every best wish for your studies and for your overall future!

Matt

Anexo 15: Audio de la entrevista realizada a José Alejandro Quintero Rojas para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/file/d/13bPFPjdPszFXUMFvdsN78YWY5QaCPimo/view?usp=sharing>

Anexo 16: Audio de la entrevista realizada a Alejandra Pulido López para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/open?id=16-YdDolf9USRFVeAjnU5KXw2KxJn-Rzq>

Anexo 17: Audio de la entrevista realizada a Hernando José Gómez Restrepo para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/open?id=1kHiQKAMDpTf2gb-1MVsgdg4UUWf7ifBN>

Anexo 18: Audio de la entrevista realizada a Eduardo Muñoz Gómez para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/open?id=19iEQcniRlJAX4cZHX6MjL40rebZUvy2M>

Anexo 19: Audio de la entrevista realizada a Laura Cristina Silva Solano para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/open?id=1dcukAPkxdDBRK6sMOza0gdjodk4leL6C>

Anexo 20: Audio de la entrevista realizada a Augusto Solano Mejía para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/open?id=17Z8sFkqFDp20FDkTUa7DH0fKxO1QNDvG>

Anexo 21: Audio de la entrevista realizada a José Rafael Barbosa Rodríguez para Tesis de Pregrado.

<https://drive.google.com/open?id=1reU-SEIJ5B0MkeFPicA8A4K65IRmB7uN>

Anexo 22: Audio de la entrevista realizada a Juan Carlos Botero Navia para Tesis de Pregrado.

https://drive.google.com/open?id=1rJ8L_rmQy72LAgYWntAMhIIIvNy9IWHu

Anexo 23: Audio de la entrevista realizada a Jorge Humberto Botero Angulo para Tesis de Pregrado.

https://drive.google.com/open?id=1veuT_5Kiu94ssrgpx-0qE9NKEm39XAZU

Anexo 24: Archivo de Excel con el trabajo de información de las entrevistas

https://drive.google.com/open?id=1uTtP0aN8TXyH68CmVtGUy_kyf8-4pFB0