

Posición y visión de la DE LA INDUSTRIA COLOMBIANA FRENTE AL ALCA

Emilio Sardi

Debo confesar que el ALCA me produce gran aprensión. Si bien un convenio de sus alcances puede beneficiar algunos sectores del país, considero que también encierra tremendos riesgos para otros. Una negociación desafortunada puede conducir a Colombia a una situación mucho peor que la actual, pudiendo inclusive restarle viabilidad a largo plazo. Por eso, creo que tanto esta negociación como la que se está mencionando de un tratado bilateral con Estados Unidos debe ser adelantadas con gran seriedad y juicio, dentro del máximo respeto por todos los sectores del país.

I. El modelo teórico

Quienes presionan por modelos aperturistas para nuestra patria se basan en expectativas teóricas de desarrollo y crecimiento a través del acceso a los mercados que se ganarían, y muestran como ejemplo el crecimiento de los países desarrollados y el de algunos de reciente desarrollo económico. Lejos de la teoría, la realidad ha probado que estas políticas administradas indiscriminadamente han sido las menos apropiadas para Colombia y para la casi totalidad de los países en vías de desarrollo, como lo señalan estudiosos del tema tan reputados como STIGLITZ.

Si esos paradigmas funcionan para los países ricos, ¿por qué no han funcionado para los países menos desarrollados? La respuesta es simple. Esos países no usaron esos modelos para volverse ricos; ellos los acogieron solamente cuando ya eran ricos. Hoy, el consenso general es que la exposición instantánea, indiscriminada, total e irreflexiva del aparato productivo de un país a la competencia internacional no conlleva automáticamente un mayor desarrollo, sino que, por el contrario, garantiza la desaparición de importantes sectores en pleno desarrollo, y de otros, muy necesarios, que no cuentan con sistemas de subsidios o de protección adecuados para enfrentar la competencia universal. Adicionalmente, las supuestas reglas del libre mercado que los países desarrollados han diseñado no son cumplidas fielmente por ellos mismos, mientras que su aplicación a rajatabla en los países subdesarrollados deja, muchas veces, a estos países y a sus sectores productivos en indefensión total ante una competencia que es evidentemente desleal.

II. Requisitos para negociar bien

Los acuerdos de comercio no son buenos ni malos *per se*. Pueden ser buenos si se negocia bien, y desastrosos si se negocia mal. Para que una negociación sea beneficiosa, se requiere por lo menos cumplir con dos requisitos mínimos:

a. Antes de plantear siquiera la negociación, se debe contar con información suficiente, amplia y pertinente de todo el aparato productivo nacional, junto con la identificación de sus capacidades productivas existentes y sus capacidades competitivas reales.

La agenda de negociación no se puede formar responsablemente si no hay suficiente información sobre la capacidad productiva, los empleos que se pueden perder, o los sectores que se ven afectados. Es irresponsable formular una agenda de negociación sin suficiente información. Por ello, hay consenso en los sectores productivos sobre la necesidad de contar con estudios e información suficientes, que muestren realmente cuales son las verdaderas oportunidades y las amenazas para la industria y el agro nacionales con la eventual firma del ALCA y, ahora, con una negociación bilateral con Estados Unidos.

Dada la importancia de contar con información seria, la encuesta que enviara el Ministerio de Comercio a los gremios de la producción a raíz del anuncio del lanzamiento de futuras negociaciones con los Estados Unidos es apenas una comedia, puesto que en la mayoría de los casos aún no se cuenta con estudios serios, cuantitativos y sustentados en la realidad. Pareciera como si con esa encuesta el Ministerio pretendiera legitimar acciones que posteriormente afectarán negativamente a la mayoría de los encuestados. Es responsabilidad directa del Estado que haya buenos estudios, y no se puede evadir esa responsabilidad con simples preguntitas de índole general. Otra cosa es que a los sectores productivos se les deba escuchar seriamente, particularmente cuando presentan estudios que se ajusten a la realidad, así no se ajusten a los deseos de los funcionarios.

b. En la formación de la agenda, así como durante las negociaciones, no se debe permitir la intromisión de intereses no nacionales, puesto que se debilita la capacidad negociadora del país.

Aquí se debe llamar la atención sobre los diferentes obstáculos, financieros o de cualquier tipo, que continuamente colocan los representantes de intereses internacionales en el proceso de toma de decisiones del Gobierno. En muchos casos, además, esos representantes de intereses internacionales le entregan al Gobierno información y análisis incorrectos, induciéndolo a creer que un acuerdo es favorable cuando no lo es.

Más grave aún es la interferencia que se presenta con las extrañas invitaciones que hace el Ministerio de Comercio a los abogados y representantes de industrias multinacionales, para que hagan parte del Equipo

Negociador Colombiano y le aconsejen sobre cómo defender y llegar a formar el interés nacional en la negociación. Es obvio que estas intervenciones afectan *negativa y severamente* el interés nacional.

No obstante la clara necesidad de cumplirlos, en Colombia tradicionalmente se han ignorado los requisitos anteriores y se ha visto bastante improvisación y falta de responsabilidad en el manejo de la política exterior de comercio. Desde hace más de diez años, prácticamente todos los acuerdos comerciales han sido suscritos por los gobiernos tras negociaciones a puerta cerrada, en las que no ha podido participar seria y efectivamente ni la sociedad civil ni los empresarios y sectores directamente perjudicados por estos acuerdos.

Existe, además, un grupo de pontífices de la economía que quieren convencer al país de la necesidad urgente de firmar en forma inmediata, irreflexiva y total lo que se le presente en el ALCA, y ahora en el acuerdo bilateral con Estados Unidos. Los argumentos que esgrimen estos fundamentalistas de la apertura a ultranza nunca se basan en estudios completos y sustentados cuantitativamente, sino apenas sobre deseos, especulaciones y conceptos teóricos que no tienen ningún apoyo en hechos concretos. Lejos de permitir que el debate se adelante racionalmente, sobre datos y hechos, buscan volverlo ideológico. En su afán de imponer su criterio, son cada vez más intransigentes y agresivos con quienes no se pliegan a sus tesis.

Buscando descalificar a los escépticos, alguno recientemente afirmaba que cualquier persona "con dos dedos de frente" entiende sin necesidad de estudios serios la urgencia de proceder inmediatamente a integrarse incondicionalmente con el mundo. Personalmente, estoy de acuerdo con esa afirmación. Así entienden las cosas quienes apenas tienen dos dedos de frente y se dejan convencer rápidamente por argumentos gaseosos, generales y sin sustento numérico. Quienes, como los aquí reunidos, tienen más de dos dedos de frente y pueden pensar, deben exigir que se le presenten al país estudios serios, amplios y perfectamente sustentados, con los que se pueda establecer, sin dudas o especulaciones tendenciosas, cuáles serán los verdaderos costos de los acuerdos que se pretenden hacer y cuáles sus verdaderos beneficios. Como también debemos exigir que se negocie seriamente, buscando el bien común, y no el de las empresas multinacionales y el de unos pocos negociantes internacionales aposentados en el país.

Sin contar con ningún estudio, basándose en informaciones recibidas de personas interesadas en aprovechar algunos aspectos del ATPA, dos ministros del gobierno anterior nos dieron estimativos de aumentos en exportaciones de textiles y confecciones de US\$300 millones, en un caso, y de US

\$1.500 millones, en el otro. Curiosamente, ambos decían que generarían un incremento de 800.000 empleos. Nada de eso es serio. Además, esas expectativas de generación de empleo eran otro chiste, porque un empleo no se genera ni con una venta anual de US\$375 ni con una de US\$1.875. A pesar de haberles demostrado eso, se mantuvo el afán de agilizar el proceso, aún poniendo en riesgo la salud de los colombianos con concesiones en el campo de la propiedad intelectual que van mucho más allá de las normas fijadas por la Organización Mundial de Comercio. Sobra decir que ni los US\$1.500 millones de exportaciones en textiles y confecciones ni los 800.000 empleos aparecen en el horizonte.

II. Resultados de acuerdos de comercio anteriores

La verdad es que la improvisación en nuestros acuerdos sobre comercio exterior llega hasta el punto en que ni siquiera hay estudios serios sobre los resultados de acuerdos pasados. No hay un juicio sobre los errores cometidos, para evitar repetirlos, ni sobre los costos que ha sufrido el país, para buscar resarcirse de ellos.

Las estadísticas oficiales sí demuestran que las importaciones de productos agropecuarios pasaron de 700.000 toneladas en 1991 a más de cuatro millones de toneladas en 2001, y que, como consecuencia de esa avalancha de importaciones, desaparecieron 800.000 hectáreas de cultivos transitorios. Cada hectárea de cultivo que se pierde ayuda a deteriorar más las dramáticas condiciones de inseguridad y violencia que vive nuestra patria.

Ante los gigantescos subsidios que les da el gobierno estadounidense a sus agricultores, y su negativa a desmontarlos, ¿cuál va a ser la estrategia del Gobierno? Si Estados Unidos ya decidió que no va a negociar el sector agrícola en el marco del ALCA y mucho menos a nivel bilateral, *Colombia no puede seguir comprometiendo la sostenibilidad y desarrollo de su agro, con la promesa de desmontar las franjas de precios y abrir aún más el mercado a productos subsidiados, a cambio de la posibilidad teórica de acceso a unos mercados para los que ni siquiera tiene estudios que muestren que puede competir allí exitosamente.*

Por el lado de la industria, se ha demostrado que a ésta le ha ido peor que al agro. Según las cifras oficiales, entre 1993 y 1999 la suma de los porcentajes del crecimiento de los Productos Brutos anuales del sector agropecuario llegó al muy mediocre 7%, mientras que la industria manufacturera cayó 6%, lo que significa una notable diferencia de trece puntos. Y luego de un repunte en el año 2000, repunte que también tuvo el agro y que se explica por la catástrofe de

1999, la producción manufacturera volvió a caer 0,75% en el 2001. ¿A cambio de qué, que sea práctico y viable, se le va a exponer más?

III. Posibles beneficios

En este punto, vale la pena revisar los posibles efectos positivos y negativos que podrían derivarse del ALCA o del tratado bilateral con los Estados Unidos.

El principal argumento que presentan los proponentes de la apertura a ultranza para legitimar la adopción precipitada e irreflexiva de cualquier tipo de acuerdo en el marco del ALCA, y que ha sido acogido por el Gobierno con singular ligereza, es que podremos acceder a un mercado de 800 millones de consumidores. Según ellos, una oportunidad como esa no se puede desaprovechar y debe ser pactada a la carrera, de cualquier forma, desestimando las cargas que le imponga a Colombia y desconociendo las capacidades y limitaciones de nuestro aparato productivo.

La verdad es otra. Hace un par de semanas, expertos del Banco Mundial nos señalaron en el Centro de Convenciones de Bogotá las limitaciones estructurales que enfrenta nuestro aparato productivo y que inciden en la competitividad de nuestras empresas para poder integrarse positivamente en un acuerdo de libre comercio como ALCA. Entre otras, señalaban: falta de infraestructura, dificultad y costo en el acceso al crédito, falta de educación, y falta de capacidad tecnológica. Y concluían que si esos factores no eran corregidos, difícilmente podría Colombia beneficiarse de un acuerdo de libre comercio. En estos campos, nuestro futuro no es muy halagador. Corregir esas deficiencias les ha tomado a otros países una y varias generaciones. La realidad es que en el corto plazo no se ve cómo Colombia va a corregir esas limitaciones y entrar a competir exitosamente con otros países que están mejor preparados.

Otro argumento oficial señala que el 68% del total de nuestras exportaciones se dirigen al mercado del ALCA, y que el 40% se dirigen a Estados Unidos, y concluye que esas son razones suficientes para entrar a negociar totalmente el aparato productivo nacional. Esta conclusión también está errada, entre otras razones, porque ignora que la mayor parte de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos es de bienes primarios (petróleo, café, carbón, flores, banano y esmeraldas), mientras que nuestras importaciones se concentran en productos terminados y servicios, en magnitud tal que la balanza comercial es deficitaria.

Observando el comportamiento de las exportaciones del año 1994 al 2001, se puede llegar a una conclusión totalmente

distinta. La verdad es que el mercado andino representa el 49% de las exportaciones al hemisferio de bienes manufacturados. Para sacrificar esa realidad por una utópica posibilidad de acceso a los Estados Unidos, en condiciones de competencia que no es claro sean superables por la industria y el agro colombianos, se requieren realmente estudios mucho más serios que las vaporosas especulaciones que han sido presentadas hasta ahora. Al país le convendría integrarse al ALCA, o con Estados Unidos, sólo si tienen plena garantía de que con ello consigue intensificar considerablemente sus exportaciones de productos industriales y no pierde el mercado interno y andino de los mismos.

De las exportaciones al hemisferio, el 87% de las de café, el 95% de las de flores, el 100% de las de banano y el 97% de las de esmeraldas se hacen a Estados Unidos. Poco carbón se exporta a este hemisferio, y también se concentra en Estados Unidos. Los países del ALCA no son compradores de estos productos. Y si entramos en un acuerdo bilateral con Estados Unidos, no se prevé que estas participaciones vayan a cambiar, puesto que el comercio de la mayor parte de estos productos con ese país es administrado, y la historia ha demostrado que los americanos no cambian mucho las cuotas o participación de los mismos en acuerdos bilaterales. De hecho, México aún está pidiendo que Estados Unidos cumpla con la ampliación de la cuota para su azúcar establecida en NAFTA. Es deseable que las exportaciones de flores y de banano no sufran sanciones arancelarias y se debe buscar preservar su rentabilidad. Pero fuera de eso, poco ofrecen Estados Unidos en este frente. Por otro lado, no es presumible que Estados Unidos vayan a demandar menos petróleo, o carbón o esmeraldas. Y en cuanto al café, ya sabemos que su comercio está en manos de multinacionales que, si les gustan los convenios, es porque las benefician a ellas.

Para ser más concretos, remitámonos a cifras. En 1999 el total de las exportaciones a Estados Unidos fue US\$5.782 millones. De este total, las ventas de los productos primarios café, carbón, flores, banano y esmeraldas fueron US\$ 1.248 millones y las de petróleo US \$3.740 millones, para un total de US\$4.988 millones. Todas las otras exportaciones sumaron US\$784 millones, tan sólo el 13,7% del total. Es el hipotético aumento de este 13% de las exportaciones el que realmente está en juego. Se debería, inclusive, preguntar –y el Gobierno responder– si los sectores que hoy exportan ese 13% son suficientemente competitivos como para poder conservar sus mercados internos en una apertura total.

Para determinar los posibles beneficios de un acuerdo en ALCA o con Estados Unidos, debemos tener en cuenta el comportamiento y aprovechamiento real de los beneficios con que se contó durante 10 años de vigencia del ATPA. El

Embajador en Estados Unidos, LUIS ALBERTO MORENO, ha repetido lo que siempre se ha sabido: “que sólo el 13% de las ventas colombianas a Estados Unidos, en los últimos 10 años, aprovechó las ventajas del convenio”. Esto por lo menos hace sospechar que, en la práctica, un acuerdo comercial con aquel país podría no ser tan benéfico como se sostiene.

La verdad es que las ventajas que le prometen a Colombia son más retóricas que reales, puesto que los productores colombianos no pueden aprovechar los beneficios de esos convenios por múltiples razones. Así, por ejemplo, los acuerdos están diseñados para que se desgraven productos que comportan cadenas productivas que no cumplen normas de origen. O existen subsidios internos contra los que no podemos competir. O se imponen medidas para arancelarias de todo tipo, como la exigencia de requisitos sanitarios y fitosanitarios que no podemos cumplir, o el sometimiento a normas técnicas, de empaque o ambientales que incrementan nuestros costos y reducen nuestra competitividad. De hecho, según lo visto por las exigencias de la TPA (*Trade Promotion Authority*) de Estados Unidos, hasta desean imponernos sanciones adicionales por supuestos incumplimientos de estándares laborales. Todo lo anterior, además del hecho real de que ganar participaciones en mercados altamente competidos, como el estadounidense, requiere fortalezas y capacidades que, como señalaron los expertos del Banco Mundial, nuestro país y la mayoría de sus empresarios no tienen.

“La verdad es que la improvisación en nuestros acuerdos sobre comercio exterior llega hasta el punto en que ni siquiera hay estudios serios sobre los resultados de acuerdos pasados”.

IV. Posibles costos

Ahora bien, si no es claro que los beneficios de estos acuerdos sean tan grandes como sus defensores afirman, tampoco es claro que sus costos no sean considerables, como ellos pretenden. Quisiera presentar algunos hechos relacionados con dos sectores que conozco, el farmacéutico y el de agroquímicos.

En 1991, antes de que Colombia adoptara las patentes farmacéuticas, renunciando a los períodos de gracia que había establecido la Organización Mundial de Comercio para los países en vías de desarrollo, las importaciones farmacéuticas totales (insumos y productos terminados) ascendieron a US\$36 millones. En 2001, las importaciones de farmacéuticos ascendieron a US\$594 millones. Esos US\$600 millones que se llevaron ese año las multinacionales farmacéuticas corresponden a lo que valen 100.000 casas de interés social, o a casi lo mismo que costó la reciente reforma tributaria que todos los expertos consideraron recesiva, aunque necesaria, o, para usar una comparación que posiblemente se acerca más a lo que sucede, a más de tres veces las pérdidas que sufrió Colombia en ese año —el peor de la historia— por las voladuras de oleoductos a manos de la guerrilla. O, en un lenguaje más familiar para los asistentes a este foro, esos US\$600 millones exceden a las exportaciones de banano y equivalen aproximadamente al 75% de las exportaciones de flores. De modo que ya lo saben. ¡Para pagar esas transferencias, es que los agricultores tienen que generar divisas!

¿Y todo ésto a cambio de qué? A Colombia le habían dicho que esta ley era necesaria para incrementar la inversión extranjera y la transferencia tecnológica de las compañías que se verían favorecidas con ella. Pues la realidad ha sido otra. De 32 plantas farmacéuticas que tenían las multinacionales en el país, quedan operando siete, y eso parcialmente. Las demás fueron cerradas, con su secuela de desempleo directo e indirecto. Hoy, en vez de entrenar a personal colombiano en las técnicas de manufactura de las compañías más avanzadas del mundo, la “transferencia tecnológica” se ha visto reducida al envío de cajitas de productos elaborados en otros países. ¡Así le paga el diablo a quien bien le sirve!

Pero ahí no para todo. Como recientemente todas las discusiones públicas relacionadas con ALCA han girado en torno de los aranceles, la opinión pública tiende a pensar que eso es lo único que se discute. Nada más distante de la realidad. La verdad es que la pretensión de esos tratados es imponerle a Colombia cambios en sus normas relacionadas con prácticamente toda su actividad económica. Propiedad intelectual, inversión extranjera, compras del sector público,

medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, y solución de diferencias son quizás los temas que se están discutiendo en los que el país puede sufrir más daño. *Se trata de montar un andamiaje legal para restringir la competencia local y no solamente mermar nuestra capacidad competitiva para exportar sino afectar los propios mercados internos, en los cuales se busca consagrar prácticas restrictivas de la competencia que encarecerían tremendamente el costo de la vida y afectarían negativamente el nivel de vida de nuestros compatriotas.*

Ya varios conferencistas han señalado que una mala negociación de los aranceles puede acabar sectores productivos enteros, y esto es muy serio. Sin embargo, pienso que lo que se busca imponerle a Colombia en los temas distintos al arancelario puede ser aún más grave, porque puede destruir en gran medida el andamiaje jurídico dentro del cual se ha desarrollado *toda* nuestra economía, para favorecer a los extranjeros. Lo peor es la aparente falta de conocimiento y de interés del Gobierno al discutir estos temas, en los cuáles, por ignorancia o falta de visión, parece existir una alta propensión a aceptar las pretensiones foráneas sin un análisis juicioso de los tremendos costos que implican.

“Como recientemente todas las discusiones públicas relacionadas con ALCA han girado en torno de los aranceles, la opinión pública tiende a pensar que eso es lo único que se discute. Nada más distante de la realidad. La verdad es que la pretensión de esos tratados es imponerle a Colombia cambios en sus normas relacionadas con prácticamente toda su actividad económica”.

Un estudio de Fedesarrollo estableció que solamente una de las medidas que pretenden imponerle a Colombia podría conducir a un incremento de un 61% en los precios de los medicamentos y tendría un costo social de más de US\$777 millones al año. En ese estudio se puede apreciar lo devastador que sería el efecto de esta medida –o el de otras similares que nos pretenden imponer– sobre la salud de los colombianos, y aún sobre la balanza de pagos y la economía del país.

Ese estudio fue adelantado por una entidad seria y nacionalmente respetada, pero fue ignorado por el Gobierno pasado. Esto no es grave en sí, porque si el Gobierno considera que Fedesarrollo no es una entidad suficientemente respetable como para aceptarle un estudio en este campo, bien puede ordenar el propio. Y eso hizo. Lo que si me parece grave es que no se haya permitido el acceso oportuno a quienes quisieron enterarse de los resultados de ese otro estudio sobre el mismo tema que el Ministerio de Comercio le encomendó a la Universidad Sergio Arboleda, el cuál arrojó conclusiones similares a las del estudio de Fedesarrollo. Es grave también que el Ministerio haya dilatado la terminación del estudio de la Sergio Arboleda, poniendo en duda la capacidad de la universidad y exigiéndole adiciones desproporcionadas en el objeto del contrato, solamente porque sus resultados no coincidían con los deseados por el Ministerio. Pero lo más grave es que, hasta ahora, la pretensión del Ministerio de Comercio ha sido continuar sus negociaciones ignorando el potencial daño futuro a la salud y al bienestar de los colombianos que demuestran esos dos estudios, ambos hoy en su poder.

¿Y qué sucede en la industria de agroquímicos? Pues ustedes lo saben bien. Los precios de los agroquímicos en Colombia son los más altos de la región. Por ejemplo, según datos hechos públicos por el Ministerio de Agricultura el año pasado, los plaguicidas necesarios para producir una hectárea de arroz costaban en Colombia más del triple que en Argentina y Uruguay y casi dos veces y media lo que en Brasil. Y los requeridos para una hectárea de algodón costaban en Colombia tres veces lo que costaban en la Argentina y más del doble de lo que costaban en el Brasil. No deja de producir cierto escozor que, conociendo estas cifras, los fanáticos de la apertura afirmen con gran desparpajo que el único problema de nuestro agro es que los agricultores colombianos son ineficientes.

¿Y por qué ésto? Sencillamente porque se han implantado en Colombia una serie de restricciones artificiales para impedir el registro de agroquímicos por parte de empresas de capital nacional, bajo la guisa de normas sanitarias, fitosanitarias y de protección a la propiedad intelectual. Ni

los esfuerzos del Ministerio de Agricultura para lograr el registro de agroquímicos genéricos que inicien una verdadera competencia de precios en favor del agricultor colombiano han prosperado. La pretensión de las multinacionales es que el ALCA consolide y fortalezca más esas normas, lo cuál obviamente continuaría obrando en detrimento de la competitividad y de la rentabilidad del agro colombiano. Ahora bien, esta pretensión es natural en las multinacionales, pues a ellas les gusta cobrar caro. Lo que no es natural es que las pretensiones de las multinacionales sean respaldadas permanentemente, dentro y fuera del país, por el Ministerio de Comercio de Colombia.

V. Conclusiones

Visto lo anterior, existe solamente una conclusión lógica. La posición fundamental que debemos tener los industriales colombianos frente al ALCA (o al tratado bilateral con Estados Unidos) es que las negociaciones deben ser adelantadas inteligentemente, buscando maximizar el bien común. Para ésto, las negociaciones deben apoyarse en estudios serios y completos, a partir de los cuáles se pueda entender claramente cuáles son los beneficios y costos de cada punto que se discute y cómo afecta ese punto al bien común. Por muchas presiones que se sientan, adelantar negociaciones a la carrera, sin contar con un buen soporte de estudios profundos que permitan juzgar los verdaderos beneficios y costos de lo que se está discutiendo, es inadmisibles y, podría pensarse, casi doloso.

Es indispensable, adicionalmente, que el Gobierno involucre en el proceso de definir la posición negociadora de Colombia a la sociedad civil. Pero a toda. Si bien los exportadores deben ser escuchados, tanta o más trascendencia debe dárseles a los sectores que pueden verse afectados hasta peligrar su supervivencia. Y con mayor razón debe involucrarse a los consumidores y trabajadores, quienes, al final de cuenta, serán quienes acaben pagando los platos rotos, si, como es posible, la negociación no se hace bien.

Y, para finalizar, debe quedar claro que es absolutamente inaceptable que para definir la posición negociadora de Colombia participen personas distintas a las que verdaderamente representan el interés nacional. Es legal y moralmente inaceptable que la posición colombiana sea fijada por quienes representan intereses extranjeros –tengan o no inversiones en suelo colombiano. Y también es torpe. Como lo dice la sabiduría popular, “no se puede amarrar perro con longaniza”, y no debemos permitir que eso se siga haciendo. Estoy seguro de que este Gobierno, caracterizado por ser práctico y tener el interés nacional como su gran prioridad, acogerá plenamente estas conclusiones.