

## **ENTREVISTA DE ANGELA MARIA OROZCO PARA WEBPONDO (Octubre de 2002)**

**WEBPONDO: En materia de comercio exterior, ¿Cuáles son los objetivos que pretende alcanzar el gobierno a largo plazo? ¿Que políticas generales ha desarrollado el gobierno hasta hoy para alcanzar estos objetivos?**

ANGELA MARIA OROZCO: Aumentar la inversión extranjera directa o indirectamente resulta muy importante debido a la transferencia de tecnología que esto implica. Gracias a las externalidades de traer gente que conoce de su negocio se puede generar toda una dinámica en transferencias de tecnología para el país creando más competitividad dentro del mercado. Desde este punto de vista, se han trabajado campos que van desde la simplificación de normas hasta la creación de mecanismos que incentiven la inversión extranjera. Un ejemplo de este trabajo es la reforma del Artículo 58 de la Constitución Nacional, que permitía la expropiación sin indemnización. Este artículo fue reformado con el propósito de firmar acuerdos bilaterales de protección e inversión con nuestros principales países inversionistas, promoviendo así la inversión extranjera.

Otro objetivo estratégico del plan exportador consiste en hacer competitiva la oferta exportable colombiana. En virtud de este punto, se desarrolló una política de productividad y competitividad a través de diversos instrumentos y trazada inicialmente a diez años. El primero de los instrumentos es el desarrollo de los Encuentros Nacionales de Productividad y Competitividad que empezaron a realizarse en agosto de 1999 en la ciudad de Cartagena, donde el Presidente Andres Pastrana planteó que ese tipo de reuniones debían acontecer cada 6 meses, para lograr hacer seguimientos de los compromisos de política que asumirían los distintos ministerios y el sector privado, con el objetivo de construir una agenda conjunta de productividad y competitividad. Otro instrumento fundamental, además de los Encuentros Nacionales de Productividad y Competitividad, fueron los acuerdos de competitividad exportadora. Se suscribieron más de 41 convenios de competitividad exportadora durante el

gobierno anterior y en el último Encuentro de Productividad y Competitividad que se realizó en Barranquilla, se suscribieron al rededor de ocho convenios de competitividad exportadora regional, equivalente a planes estratégicos exportadores de diez departamentos. Es decir, ha habido total continuidad en esa política y el nuevo gobierno la ha ratificado. Adicionalmente, se creó la Red Colombiana Compite. Esta red, lo que hace es tomar como base de referencia el reporte anual de competitividad mundial, con el fin de medir a Colombia en términos de competitividad comparándolo con otros 60 países. En 1994, cuando inició el programa, en ese momento, el 74% de los países de la muestra estaban por encima de Colombia, de ahí al año 1999 no hicimos sino caer en términos relativos, es decir en el año 1999, el 90% de los países de la muestra estaban por encima de Colombia. Ya en el 2000, se empezaron a ver los resultados de la política exportadora, en la medida que ya no era el 90% sino el 86% de los países de la muestra, en el 2001 el 85% y en el 2002 ya volvimos al punto inicial donde el 75% de países de la muestra está por encima de Colombia. Como es de notar, hemos presentado un punto de inflexión en la tendencia y empezamos a mejorar en términos de la política de productividad y de competitividad.

Eso, digamos de manera general, creo que es fundamental, ya que involucra políticas dirigidas hacia el desarrollo de una estrategia conjunta del sector público, el sector privado y la academia, todos los instrumentos involucran la participación activa de este trípode. Desde este punto de vista, en los convenios de competitividad exportadora participan las cadenas de exportación, ya no solo el sector confección sino también, por ejemplo, la cadena totalmente integrada: algodón, textil, confección, por dar un ejemplo. Entonces, los distintos acuerdos involucran todos los factores de la cadena, con miras a hacer de Colombia un país exportador. Además, introducen acciones tanto del sector público, ministerios o entidades respectivas, como del sector privado con la colaboración, en términos de innovación y desarrollo de tecnología, de capacitación por medio de las universidades y los centros de desarrollo tecnológico.

El próximo objetivo estratégico del plan, es regionalizar la oferta exportable ya que Colombia es un país de regiones. El día de hoy, las regiones son realmente

las que compiten en el mundo. Cuando uno analiza los países exportadores lo que encuentra es que es muy desigual el volumen exportador de una región o de otra, entonces uno mira, Silicon Valley por ejemplo, en Estados Unidos, y encuentra que son altamente exportadores de tecnología de información y software, no obstante, pues muy probablemente, no exportan productos agrícolas de la misma manera. En el caso de Italia, hablamos de cerámicas, pero también se habla de cueros, en el Norte de Italia fundamentalmente. En la zona de Milán y sus alrededores el cuero es muy competitivo, mientras que en el sur se invierte la situación. Uno empieza a entender que en el mundo compiten las regiones y desde ese punto de vista, regionalizar la oferta exportable requiere identificar en cada región que producto es fuerte y que sectores son competitivos. De esta manera, se crearon Comités Asesores Regionales de Comercio exterior en cada uno de los departamentos del país, esos Comités Asesores regionales involucraban al sector público, privado, universidades, sectores locales y empresarios. A estos los presidía fundamentalmente un empresario de cada región y de la mano del Ministerio de Comercio Exterior, diseñaron planes estratégicos regionales de exportación para poner una meta teniendo en cuenta la potencialidad y los sectores identificados como de mayor beneficio para la región.

Finalmente, un nuevo objetivo estratégico, es el de la creación de cultura exportadora. Es importante que la gente tenga una actitud mental diferente, que piense distinto. Nosotros no vamos a poder llegar a ser exportadores, sino creemos que somos capaces y si no tocamos el tema de educación y cultura exportadora. Cuando, por ejemplo, México estaba en la negociación del NAFTA, todo el mundo sabía que era el NAFTA, un taxista le hablaba a uno del NAFTA, un mayordomo le hablaba a uno del NAFTA, el mesero le hablaba a uno del NAFTA y consideraban que el NAFTA era la salida a todos los problemas. Desde esa perspectiva, el tema de las campañas de cultura exportadora es fundamental. Hay varios instrumentos que se han diseñado, como la semana del exportador, que consiste en jornadas de capacitación en todas las ciudades de los departamentos, donde se comunica la institucionalidad del comercio exterior, durante dos días y se dictan charlas de capacitación general y particular.

También se realizan talleres específicos. Adicionalmente, se diseñó una cátedra de negocios internacionales para incentivar a las universidades del país dictarla. Una clase que vaya más allá de las dificultades del comercio exterior y su teoría, que sea multidisciplinaria. Asimismo, se introdujo el programa de jóvenes emprendedores exportadores, que busca apoyar de manera integral a aquellos jóvenes que están en décimo semestre de universidad o que son recién egresados, para que en lugar de emplearse, creen empresas y exporten. En este programa se involucra todo un proceso de apadrinamiento y acompañamiento de los jóvenes exportadores.

Estos son ejemplos de los distintos tipos de programas e instrumentos que forman parte de los objetivos estratégicos del plan del sector exportador que fue diseñado por el Gobierno del Presidente Pastrana, pero que ha recibido total continuidad por el gobierno del Presidente Uribe, convirtiéndose en una política de estado más que en una política de gobierno.

**W.P: Actualmente Colombia hace parte de varios tratados regionales dentro de los cuales se encuentra el ATPDEA. ¿Qué diferencias existen entre el *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*, ATPDEA y el pasado *Andean Trade Preferences Act*, ATPA? ¿Cuáles fueron los motivos que llevaron a EEUU a imponer estos nuevos parámetros?**

A.O: La verdad es que la diferencia fundamental radica en que el nuevo ATPDEA es una ley ampliada, es decir, cubre los sectores en donde Estados Unidos no es muy competitivo y en los cuales los países andinos no habíamos sido receptores de preferencia precisamente por que son sectores muy sensibles en todo el tema laboral de Estados Unidos. El sector de confecciones está totalmente excluido del ATPA anterior, el sector de manufacturas de cuero y calzado también, así como el sector del atún empacado de una determinada manera. Esos son los tres sectores fundamentales que son nuevos dentro de la ley de preferencias arancelarias andinas.

¿Cuáles son las ventajas que tienen? Si uno mira otros regímenes que no son tratados, sino leyes unilaterales de Estados Unidos, lo cual tiene como implicaciones que depende de la voluntad unilateral de este país, tanto del Congreso como del Ejecutivo, el nuevo ATPDEA es bastante generoso con Colombia. Si fuera un acuerdo entre las zonas, si fuera un tratado, esto implicaría obligaciones de parte y parte y sería exigible el ATPA. Por ser un régimen unilateral, su vigencia en su primera etapa era de diez años y una vez terminaron los diez años expiro y pasaron seis meses antes de que el Congreso de Estados Unidos renovara el ATPA y expidiera el ATPDEA. Esa es la gran diferencia entre tener un acuerdo que es de carácter indefinido en el tiempo y que involucra obligaciones recíprocas y tener un régimen unilateral de preferencias que queda en manos de la voluntad unilateral de un país. Si bien había total apoyo bipartidista por los dos partidos en Estados Unidos para que se le renovara el ATPA a Colombia, también es cierto que la agenda interna política en Estados Unidos fue muy compleja después del 11 de septiembre y se aplazo muchas veces la votación del ATPA.

Entonces, esta ley unilateral, que depende de la voluntad del Congreso, empieza a involucrarse en una agenda política interna que trascendía el ATPA. Todo el mundo quería apoyar la renovación y ampliación del ATPA, tanto republicanos como demócratas, pero ese no era el problema. El problema es que había situaciones políticas internas graves que hicieron que se demorara el proceso de aprobación del ATPA. De esta manera, se transformó toda la agenda interna después del 11 de septiembre, conllevando a que el Gobierno, para poder aprobar su "fast track", que es la norma que lo autoriza a negociar acuerdos comerciales y luego llevarlos al Congreso solo para que los certifiquen y para que opinen sobre lo negociado, terminó colgando el fast track de la ley que traía el ATPA, precisamente para poder examinar esa norma que tanto le interesaba en aquellos momentos críticos. Se volvió un debate político interno donde el ATPA pasó a un segundo plano.

En un régimen unilateral de preferencia, en contraposición a un acuerdo, tienes la desventaja que en general no tienes la certeza suficiente para generar los fondos

de inversión que uno quisiera como cuando se tienen acuerdos comerciales, porque esta sometido a que expire y a que se renueve, pues depende de la agenda política interna del respectivo país.

Ahora, lo que si es claro, es que el ATPDEA actual es un ATPA mucho más generosos en términos de los nuevos productos que incluye porque son productos donde tenemos oferta exportable, que son competitivos y que de alguna manera son muy intensivos en la generación de empleos como es el caso del sector de confecciones y de calzado, lo que demuestra una clara manifestación política de apoyo de Estados Unidos a Colombia. Otro elemento fundamental que tiene el ATPDEA es un mensaje clarísimo dentro de los regímenes unilaterales de preferencia de Estados Unidos, debido a ser de los más benéficos, si acaso comparable a la ley de oportunidades para los países del África, solamente que ellos no tienen oferta exportadora y nosotros sí. Definitivamente sí es un régimen de preferencia muy generoso porque el régimen de origen, que es como la norma que permite considerar que un producto es colombiano para efectos de recibir preferencia, exige solamente para la mayor parte de los productos un 35% de valor agregado nacional, salvo para el caso de confecciones y para el caso del atún. Este es un régimen muy flexible ya que cuando uno mira el NAFTA, para que México reciba preferencia, el mínimo de valor agregado de los productos en México es del 50% o más y cuando uno mira lo que se le otorgo a los países de la cuenca del caribe como compensación al NAFTA que se llama la iniciativa de la Cuenca del Caribe o CBI, que es darle NAFTA a los países de la cuenca del caribe, lo que resalta es que no les otorgaron lo mismo que nos otorgaron a nosotros. Adicionalmente, fue un régimen mucho más generosos que el que teníamos, en términos de los nuevos sectores que incluye. Además, comparativamente con los demás acuerdos comerciales es bastante benéfico para Colombia en términos del valor agregado que se exige como originario para obtener esos beneficios y también es un punto de partida para el ALCA (Acuerdo de libre comercio de las Américas).

**W.P: Dentro de los criterios de elegibilidad para el ATPDEA encontramos, "el respeto a la propiedad intelectual." Teniendo a consideración que estas restricciones de propiedad intelectual introducen un grado de poder monopolizador dentro de la economía. ¿Que tanto considera usted que estas medidas entorpecen o limitan la innovación tecnológica dentro de la economía colombiana?**

A.O: Yo no considero que proteger la propiedad intelectual limite la innovación tecnológica dentro de la economía colombiana, de hecho no considero que sean restrictivas, considero que definitivamente, si quieren estimular la investigación y el desarrollo tienen que proteger la propiedad intelectual. Justamente no protegerla desestimula que la gente invierta en investigación, si la gente lo único que va hacer es piratear, la gente no va a invertir en investigación y desarrollo ni en innovación. La propiedad intelectual involucra muchas áreas, la que la gente conoce por la prensa es la del sector farmacéutico donde hay evidentemente un conflicto entre la protección de la propiedad intelectual y la salud pública. Lo que dice la Organización Mundial del Comercio de la propiedad intelectual farmacéutica es que hay que tener un adecuado balance entre protección de la propiedad intelectual y la salud pública y desde este punto de vista lo que se tiene que hacer es tener unas normas que permitan controlar los abusos de una posición dominante. Por ejemplo, si suben exageradamente los precios o si alguien tiene su patente registrada y no la explota, es decir que no existe la droga en el mercado, luego la gente no tiene acceso a esa droga. Para eso hay normas que prevén el problema y dicen que si después de 3 años de tener una patente no se utiliza, entonces el estado puede otorgar licencia obligatoria, es decir, puede decirle a otra persona explótela y produzca el producto. Lo importante es que haya unos adecuados controles para salvaguardar el interés público. En el caso del sector farmacéutico para que haya un equilibrio, toca proteger, por que si no proteges desincentivas la investigación que para una patente de salud pasa de los 400 y 500 millones de dólares. Si tú no proteges la gente no va a invertir, eso es una realidad. Por otro lado, tienes que tener unas armas adecuadas de competencia para controlar los abusos de una posición monopólica dominante de forma que no se afecte de manera negativa la salud pública y tienes que tener

una adecuada protección entre una cosa. La normatividad internacional permite limitar los derechos absolutos de propiedad intelectual en pro de la salud pública y sino se hace hay una sanción.

Desde ese punto de vista, yo lo que creo es que en esos casos donde esta en juego el consumidor, lo importante es tener los controles y la normatividad adecuada. Sin embargo, el no proteger la propiedad intelectual en general, la cual incluye marcas y no solo patentes, software, derechos de autor etc. lo que hace es desincentivar que la gente crea en Colombia, que la gente produzca en Colombia.

Un escritor como Gabriel García Márquez, al lanzar un libro corre un riesgo gigantesco, se lo van a estar pirateando en cada esquina y eso desincentiva la inversión en el país. Yo realmente creo que lo primordial es tener en cuenta lo importante que es la protección de la propiedad intelectual para la investigación y el desarrollo, pero soy consciente que en algunos casos hay que adoptar controles suficientes para que estos no tengan un impacto negativo sobre el consumidor.

**W.P: Si EE.UU. determina de manera unilateral las preferencias arancelarias y los criterios de elegibilidad en el ATPDEA, y al mismo tiempo el *Área de Libre Comercio de las Américas* ALCA pretende ser un acuerdo en el cual se eliminen las barreras al comercio y a la inversión generando un área de libre comercio; ¿Bajo que criterios se puede afirmar que el ATPDEA es un paso hacia la consolidación del ALCA?**

A.O: Pues es un paso para que nosotros los países andinos tengamos un paso dentro del mercado de Estados Unidos, junto con México, mientras que los demás países de Suramérica y de la región no tienen cero arancel para ingresar a este mercado en la mayor parte de sus productos de exportación, por eso consideramos que es un primer paso.

Ahora el reto es lograr que dentro de la negociación del ALCA se logre consolidar el ATPDEA, es decir, que cuando entre en vigencia, no significa que caiga el

ATPDEA y empieza otra vez a degravar desde el arancel original sino que uno tiene que tratar de valorar en la negociación que todos esos productos hoy en día están degravados. Lo más importante para nosotros es que se mantengan degravados, obviamente nos van a cobrar algo en la negociación, va a tener que ser a cambio de algo, pero sí es un primer paso porque nos permite tener una ventaja en el mercado de Estados Unidos, donde sí la sabemos aprovechar vamos a haber llegado primero que el resto de los productos del hemisferio y cuando ya tengan arancel cero para todo, nos hayamos posesionado en el mercado.

**W.P: Bajo la perspectiva realista de la política económica internacional, se dice que los estados naciones moldean sus decisiones económicas con el fin de buscar poder. ¿Puede afirmarse que la gestión en materia de comercio exterior en Colombia esta determinada por este tipo de parámetros políticos y no por principios económicos?**

A.O: Yo creo una cosa, creo que evidentemente la política comercial de Colombia lo que busca es una estrategia de crecimiento económico de largo plazo, eso no significa que la política comercial se pueda tomar de manera aislada a la política externa. Definitivamente la geopolítica sí incide en que tan bien o que tanto logra un estado negociar acuerdos comerciales y que tipo de tratamientos va a recibir, de hecho, la ley de preferencias arancelarias andinas o la ley andina de erradicación de las drogas, fue otorgada a Colombia por un criterio geopolítico para compensar a los países andinos en su lucha contra las drogas. Un problema geopolítico tuvo una incidencia económica, entonces yo lo que creo es que los temas son interrelacionados. Obviamente, el hecho de tener una agresiva estrategia y un plan exportador, se da porque el gobierno sabe que en un largo plazo eso genera un mayor crecimiento económico. Claramente hay que saber que para lograr los objetivos de política comercial hay que depender también de la ubicación geopolítica y de una adecuada estrategia política externa.

**W.P: Uno de los principios rectores de las negociaciones del ALCA es prestar particular atención a las necesidades de las economías más**

**pequeñas. ¿Qué tanto afectara esta premisa la perspectiva realista de la economía internacional?**

A.O: Creo que el tema de trato diferenciado para las economías ha sido como un principio base de la negociación del ALCA, precisamente porque hay países muy pequeños pero no en términos de población ni de territorio. La verdad es que uno empieza a entender que Colombia no es un país pequeño sino de desarrollo intermedio, si uno lo mira en términos de población es casi el tercero del hemisferio, si uno lo mira en términos de cuanto exportamos o de cuanto importamos es el país número 6 o 7, luego uno tiene que ser muy cuidadoso en los conceptos de diferencial y diferenciado porque si simplemente es adoptar un criterio a rajatabla según el tamaño o según el PIB de cada país, nosotros podríamos pedirle ese trato a 5 o 6 países que son más grandes que Colombia, pero igual si ese criterio es transversal nos tocaría otorgárselo a otros 18 o 20 países, países que no necesariamente son menos competitivos que Colombia, porque hoy en día el tema de la competitividad es regional y sectorial, entonces pueden haber países muy pequeños y muy competitivos en sectores que le pueden hacer daño a Colombia.

El trato especial y diferenciable, en mi concepto, debe llegar a hacerse por sensibilidades sectoriales y no por el PIB del país, porque el PIB del país despista, si tu observas el PIB per cápita aquí en Colombia como en las Islas del Caribe, Barbados posee un PIB per cápita de 20,000 dólares, comparado con Colombia que es menos de 2,000 dólares, entonces de alguna manera yo creo que hay que ser muy cuidadosos en como se maneja el concepto. Uno lo que encuentra en acuerdos de integración como el NAFTA o en la Unión Europea es que termina habiendo tratamientos especiales por sensibilidades sectoriales y yo creo que uno si debe ser cuidadoso dentro de ese concepto por que Colombia dentro del ALCA no es más chiquito y por ende, así como va a recibir tendría que otorgar.

**W.P: ¿Qué opina usted acerca de la contradicción existente entre la progresiva integración económica regional y los beneficios que esta trae, en contraposición con la ambición de control político y autonomía nacional?**

A.O: En un mundo global, la integración económica es fundamental y para eso los esquemas de integración son perfectamente compatibles con los esquemas de soberanía nacional de un país, evidentemente en la medida en que uno cumple los campos de integración en términos jurídicos limita de alguna manera las autonomías nacionales, pero normalmente esos son temas específicamente delimitados. Por ejemplo, el ingreso de Colombia al acuerdo de la Comunidad Andina fue un tema que fue aprobado por un Congreso en un momento determinado y los términos que se pactaron iban a generar una normatividad, de alguna manera supranacional, esa normatividad supranacional fue como una delegación de la facultad legislativa en los temas que cubre el acuerdo de integración, pero eso se hace con la plena conciencia de las metas de un país y con su pleno consentimiento. Es fundamental si queremos avanzar en el proceso de crecimiento económico derivado del flujo de inversión, si no es así, de alguna manera el que cada país imponga sus leyes, imponga sus normas, sus propias restricciones, pues dificulta el tema de la inversión extranjera. Si cinco países como por ejemplo los andinos tenemos una normativa común en varios temas, esto facilita el proceso de inversión extranjera en los cinco países andinos en la medida en que es mucho más simple el trámite y el proceso.

Hay que delimitar del campo de acción de lo que es estrictamente nacional ya que hay un estado nación que está dispuesto a ceder cierta soberanía para efectos de establecer una normativa en algunos temas puntuales desde el punto de vista económico y de integración.

**W.P: Tratando el tema de comercio exterior desde una perspectiva regional: ¿Esta la *Comunidad Andina* encaminada a crear un mercado común andino**

**en el largo plazo? ¿Cuáles son los pasos a seguir para lograr este objetivo?  
¿Es el nuevo arancel externo común uno de estos pasos?**

A.O: La Comunidad Andina se ha puesto como meta ser un mercado común para el año 2005. Para cumplir esto, hay que lograr tener ciertas características como un acuerdo de libre comercio entre los países mismos, una unión aduanera frente a terceros, adoptar políticas comunes internas y tener una reglamentación común del mercado de los 5 países. Desde este punto de vista, el objetivo de la Comunidad Andina va mas allá de la integración comercial a través del ALCA, el cual simplemente quiere ser un acuerdo de cero arancel para el comercio pero no pretende que tengamos, ni políticas comunes, ni aranceles frente a terceros. La Comunidad Andina puede perfectamente consolidarse como un mercado común dentro del ALCA.

El proceso de integración andina ha sido complejo ya que han habido muchos incumplimientos en las metas que se ponen los países, pero la realidad del ALCA le esta imponiendo disciplina a la Comunidad Andina. Por ejemplo, siempre decíamos “vamos a sacar una unión aduanera” y siempre se incumplían los plazos para sacarla. La presión que impone la negociación del ALCA nos ha ayudado a ser mas serios en lo que nos proponemos para efectos de preservar lo que tenemos hoy. Por primera vez se definió que para el 60% del universo nacional arancelario íbamos a tener un arancel común de cero. Falta un 40% por acordar, lo cual va a ser difícil, pero este primer acuerdo aduanero es una buena señal y la verdad, se dio en virtud de la presión que ejercen las negociaciones del ALCA. El 15 de octubre la Comunidad Andina tenia que notificar el arancel común base de negociación del ALCA, punto a partir del cual se va a empezar a negociar y la idea era que eso se notificara de manera conjunta. Si no se hubiera hecho de esta manera cada país negociararía de manera individual y se perdería ese espacio económico ampliado que ya tenemos. Sería perder todo aquello que con gran esfuerzo se ha generado y que se ve representado en el crecimiento de los flujos comerciales a nivel andino durante los últimos diez años.

Tiene mucho sentido seguir adelantando el tema de tener una unión aduanera completa entre los cinco países precisamente para que durante la fase de transición del ALCA, que puede ser de diez o quince años y que empieza el 2005 vayamos juntos consolidando nuestro mercado regional. Si no tenemos arancel común para el ALCA, es decir para el año 2005, sino que cada país esta por su lado, no tiene sentido tener arancel común, ni unión aduanera ya que en el caso de Colombia el 75% del comercio se realiza con el hemisferio americano. Si la Comunidad Andina no tiene unión aduanera para irse abriendo en conjunto frente al ALCA, esta se adoptaría para el comercio con el Asia y con Europa, pero esto solo se aplicaría para el 25% del comercio restante y entonces ya no tendría mucho sentido tener vías aduaneras entre los Comunidad Andina.

**W.P: ¿Por qué hasta el momento no se ha logrado establecer una movilidad laboral entre los países de la Comunidad Andina?**

A.O: Hay un tema complejo que es el tema migratorio y que no es fácil de solucionar teniendo en cuenta que para nadie es un secreto que hay un problema de criminalidad en Colombia derivado de conflictos. Ese tema, sumado al de las migraciones o desplazamientos por causa del conflicto, ha generado ciertos inconvenientes en los países andinos.

El tema de la movilidad laboral tiene que ir de la mano con un ambiente de total tranquilidad en el paso político entre los cinco países y no ha sido fácil, definitivamente los temas más difíciles de un proceso de integración son los temas de movilidad de personas. Ese movimiento de personas es el que un acuerdo de larga negociación como el de Unión Europea ha conseguido.

**W.P: Webpondo se ha preocupado por analizar el tema de las drogas ilegales desde un enfoque menos moralista. ¿Cuál es su opinión con respecto a la legalización y regularización de las drogas blandas?**

A.O: Lo que creo es que nosotros en ese tema debemos ir de la mano con la Comunidad Internacional. Uno puede filosófica e intelectualmente decir que la legalización de la droga es buena o no es buena, pero hay que entender que Colombia es un país muy dependiente porque necesita apoyo internacional en muchos temas y desde ese punto de vista lo que no creo que sea factible es que un país como Colombia pueda adelantar una cruzada por la legalización solo. Hoy en día, no hay una corriente internacional importante que reconozca las bondades, lo malo y lo bueno, de la legalización y regulación de las drogas blandas, ni que realmente tenga propuestas concretas en esta materia para la comunidad internacional.

Más que opinar de fondo sobre si es viable o no, yo podría decir que académicamente cualquiera que lee un estudio frente al tema de legalización dice “¡Que brutos! ¿Por que no legalizan?” pero no es tan fácil, por que la legalización tiene que ser promovida y aceptada por un movimiento mundial o el país que lo haga va a quedar excluido por la comunidad internacional y tu no te puedes dar ese lujo cuando eres un país tan dependiente como Colombia.

Puede ser un ejercicio académico interesantísimo, pero esos intelectuales franceses y europeos son quienes deberían poder convencer a su Gobierno para que hagan una cruzada por la legalización, ya que por ser países desarrollados son los que tienen más poder y más legitimidad para adelantar este tipo de movimientos a nivel mundial. Si no lo hacen, independientemente de lo que académicamente uno debata frente al tema, eso solo podrá darse el día en que haya una gran cruzada internacional liderada por los países pesados en el consumo de drogas y no por nosotros que somos los productores.

**W.P: Dentro del Reporte del Banco Mundial para el 2003, se examina la coherencia existente entre los objetivos de las políticas comerciales de reducir la pobreza, mantener el crecimiento e incrementar la cohesión social y los sucesos habidos. Este estudio hace gran hincapié en el**

**comercio de los bienes agrícolas, ¿Como considera usted que podría llegarse a una política comercial agrícola mas ecuánime y en beneficio de los países en desarrollo?**

A.O: Evidentemente, el tema de los subsidios a la exportación y a la producción de los países desarrollados esta estrechamente relacionado con sus políticas en el tema de la agricultura. Algunas cifras de la OMC dicen que por cada dólar invertido en la agricultura europea el monto del subsidio es del 90% y que en Estados Unidos por cada dólar invertido el monto subsidiado es del 60%. La Unión Europea y Estados Unidos subsidian su sector agrícola con fines netamente políticos, son medidas que legisladores y presidentes toman para que la gente no se salga de los campos.

A nivel mundial, podemos afirmar que es bastante inequitativo el comercio de bienes agrícolas por que se esta impidiendo que los países en desarrollo aprovechen sus ventajas competitivas naturales. Por ejemplo, en el caso de Colombia, la ventaja es los distintos climas donde se pueden producir gran variedad de bienes agrícolas, y donde no se tienen que utilizar invernaderos climatizados, ni otras técnicas que encarecen la agricultura.

En la medida en que haya este tipo de subsidios en los países desarrollados, por más que se produzca en Colombia, no va a ser rentable hacerlo por que no hay acceso a los mercados en la medida en que estás compitiendo con un precio muy bajo derivado de un subsidio aplicado por la tesorería de un país.

El comercio de los productos agrícolas es el tema más complejo y de mayor inequidad en materia de comercio internacional. Lo que hacen los países desarrollados es preservar el status de unos agricultores ricos e impedir el desarrollo económico de unos agricultores pobres, que son los de nuestros países, en sectores en los que naturalmente seríamos nosotros más competitivos de no ser por el subsidio de países desarrollados, y la falta de capacidad fiscal de nosotros para poder otorgar un subsidio equivalente.

**W.P: Muchas gracias Ángela Maria.**