



Sigamos hablando de números Dialéctica

Juan Manuel Villasuso

7/27/2007

Las cifras publicadas la semana pasada en esta columna, mostrando la caída de las exportaciones de tres países centroamericanos que tienen vigente el TLC con Estados Unidos desde 2006, han causado diversas reacciones.

Algunos se han mostrado sorprendidos. No era de esperar que la aplicación del Tratado produjera una disminución de las ventas externas por cuanto el acceso al mercado norteamericano con el TLC es similar al que esas naciones tenían desde 1985 cuando se otorgó la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, o al menos desde el 2000, cuando se incluyeron los textiles en la CBTPA.

Sin embargo, los datos son inequívocos: las exportaciones de El Salvador, Guatemala y Honduras a Estados Unidos se redujeron en US\$160 millones.

Sin duda la explicación de este desempeño requiere mayor análisis. Podría deberse, entre otras razones, a la pérdida del mercado textilero frente a la producción China, a la desaceleración de la economía estadounidense, o a limitaciones de los países para la creación de oferta exportable.

El comportamiento esperado al entrar en vigencia el TLC, en razón de que las preferencias arancelarias que otorga son esencialmente las mismas prevalecientes desde hace más de dos décadas, era que las exportaciones mantuvieran una tasa de crecimiento parecida a la de los últimos años, es decir, aproximadamente un 4.1% anual promedio (2001-2005). Pero no fue así.

No obstante, se ha señalado que no es válido derivar conclusiones definitivas sobre el impacto del TLC en tan corto plazo. Desde luego, esa previsión es atendible. Sin embargo, no deja de llamar la atención que la conducta observada contrasta con lo que, sin evidencia alguna, plantean quienes señalan que el TLC elevará las exportaciones y creará mayores fuentes de empleo.

Tal y como hace notar el colega columnista don Pedro Oller, todo parece indicar que en los primeros cinco meses del presente año las exportaciones de los países examinados han retomado lo que debe ser su desempeño normal, es decir, un ritmo de crecimiento análogo al que existía previo a la vigencia del TLC.

Debo hacer notar que no he tenido ninguna reacción ante la constatación del importante deterioro de la balanza comercial de estos países centroamericanos al entrar en vigencia el TLC. Esas naciones tenían un superávit con Estados Unidos de US\$1.532 millones en 2005 y se redujo a solo US\$77 millones en 2006, es decir, una pérdida de US\$1.455 millones en un solo año.

Este comportamiento favorable para Estados Unidos fue previsto por el Representante Comercial de ese país, aunque subestimó el resultado real. En el CAFTA Policy Brief de Mayo de 2005 se señala que: "El estudio del U.S. International Trade Commission sobre CAFTA encontró que el efecto del acuerdo sería el de reducir el déficit global de Estados Unidos en US\$ 756 millones". La experiencia del primer

año duplicó esos números en solo cuatro países.

La tendencia a la ampliación del desequilibrio comercial de las naciones centroamericanas con los Estados Unidos se ha acentuado en el presente año. En los primeros cinco meses rebasó los US\$320 millones.

Las consecuencias macroeconómicas de un TLC cuyo resultado sea una reducción de las exportaciones o un estancamiento de su tasa de crecimiento, al tiempo que las importaciones se elevan a un ritmo superior a la tendencia, pueden ser muy negativas para la estabilidad del sector externo, especialmente cuando existe un alto déficit comercial, como es el caso de Costa Rica.