

Petróleo y desarrollo sostenible en Ecuador

3. Las ganancias y pérdidas

Guillaume Fontaine, editor

Petróleo y Desarrollo Sostenible en Ecuador

3. Las ganancias y pérdidas



© De la presente edición:
FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito – Ecuador
Telf.: (593-2-) 323 8888
Fax: (593-2) 3237960
www.flacso.org.ec

ILDIS-FES
Av. República 500 y Diego de Almagro
Edif. Pucará, 4to. piso
Telf.: (593-2) 2562103
Fax: (593-2) 2504337
www.ildis.org.ec

Petrobras Ecuador
Suiza 209 y Eloy Alfaro. Edificio Azul
Telf: (593) 22272963 2271156
Fax: (593) 2459101
Quito-Ecuador
www.petrobrasenergia.com

ISBN: 9978-67-109-9
ISBN: 978-9978-67-109-2
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: Rispergraf
Quito, Ecuador, 2006
1ª. edición: abril 2006

Los coeditores no comparten necesariamente las opiniones vertidas por los autores ni éstas comprometen a las instituciones a las que prestan sus servicios. Se autoriza a citar o reproducir el contenido de esta publicación siempre y cuando se mencione la fuente y se remita un ejemplar a los coeditores.

Índice

Presentación	11
Introducción: Repensar la política petrolera	13
<i>Guillaume Fontaine</i>	
 PRIMERA PARTE	
Los determinantes políticos y económicos de la política petrolera	
<hr/>	
Capítulo 1	
El contexto internacional	
<hr/>	
Geopolítica del petróleo, desarrollo e integración en América Latina	27
<i>Victor Hugo Jijón</i>	
Políticas estatales, conflictos socio ambientales y ampliación de las fronteras extractivas	43
<i>Pablo Ortiz T.</i>	
Capítulo 2	
Las dimensiones económicas	
<hr/>	
Petróleo y estrategias de desarrollo en el Ecuador: 1972-2005	57
<i>Carlos Larrea</i>	
Auge petrolero y enfermedad holandesa en el Ecuador	69
<i>Marco Naranjo Chiriboga</i>	

Efectos de la maldición de la abundancia de recursos naturales	87
<i>Alberto Acosta</i>	

Capítulo 3

Las dimensiones tecnológicas

Sostenibilidad energética y cooperación internacional	113
<i>Manuel Echeverría</i>	

La recuperación mejorada de petróleo: una alternativa productiva y de sustentabilidad ecosistémica	123
<i>Fernando Reyes</i>	

Formulación de la política petrolera	137
<i>Patricio Baquero Tenesaca</i>	

Comentarios en torno a la apertura petrolera	155
<i>Walter Spurrier Baquerizo</i>	

SEGUNDA PARTE

Las implicaciones sociales y éticas de la política petrolera

Capítulo 4

Los problemas socio ambientales

El petróleo como fuente de conflicto ambiental urbano: Esmeraldas bajo la influencia de una refinería	169
<i>Jorge Jurado</i>	

Petróleo, pueblos indígenas y biodiversidad	189
<i>Esperanza Martínez</i>	

La biodiversidad como recurso estratégico para los pueblos indígenas y su relación con la actividad petrolera en el Ecuador	205
<i>Rodrigo de la Cruz</i>	

Capítulo 5

Los problemas territoriales

Territorios y pueblos indígenas en la dinámica petrolera amazónica	219
<i>Santiago Kingman</i>	
Circunscripciones territoriales indígenas	235
<i>Leonardo Viteri G.</i>	
Testimonio: Desarrollo económico versus plan de vida	245
<i>Máximo Cuji</i>	

Capítulo 6

La responsabilidad de las empresas

La responsabilidad social empresarial y la industria hidrocarburífera en el Ecuador	253
<i>Francisco Veintimilla C.</i>	
Testimonio: La política de responsabilidad corporativa de EnCana	263
<i>Fernando L. Benalcázar</i>	
Responsabilidad cultural: El reto de la inclusión de los derechos culturales	275
<i>Juan Carlos Franco</i>	
Hacia una política petrolera orientada al cumplimiento de los derechos humanos	287
<i>Mario Melo</i>	
Testimonio: Los quichua de Sarayacu frente a la actividad petrolera	299
<i>Marlon Santi</i>	
Bibliografía	309

Anexos	321
Presentación de los autores	355
Índice general de la trilogía	363

Auge petrolero y enfermedad holandesa en el Ecuador

Marco Naranjo Chiriboga

La teoría

El término “enfermedad holandesa” fue utilizado por la revista “The Economist” en 1977, para describir los fenómenos de desindustrialización ocurridos en Holanda años antes.¹ En los modelos de la enfermedad holandesa, se analiza una paradoja que hace referencia al “impacto positivo”, que constituye el flujo de divisas provocado por un auge sectorial, como el petrolero por ejemplo, el cual, sin embargo, puede causar problemas de ajuste y de cambios estructurales radicales en una economía. El análisis de estos modelos se ha concentrado en el estudio de los comportamientos de los precios relativos y la distribución de la producción entre bienes comerciables (T) y no comerciables (NT). El flujo de divisas proveniente del auge aumenta el ingreso nacional y la demanda de ambos tipos de bienes.

Los bienes T, al tener una oferta ilimitada y sustitutos perfectos en el mercado externo, poseen un precio dado exógenamente. Por su parte, los bienes NT forman su precio a través de las acciones de la oferta y la demanda doméstica, pues no se comercian en el exterior; por lo tanto, una mayor demanda doméstica aumenta sus precios. El cambio de los precios relativos a favor de los no comerciables crea una remuneración más alta en este sector e induce a los factores de la producción, que son móviles en este esquema, a trasladarse del sector T al sector NT. Por consiguiente, no sólo habrá un cambio en los precios relativos, sino también

1 Fuente: The Economist, “The Dutch Disease”, noviembre de 1977.

una producción más alta de bienes no comerciables, a costa de los bienes comerciables.

El problema de la enfermedad holandesa se puede definir como el auge de un sector comerciable: básicamente la energía en los modelos de Cordeu y Neary (1982) y el petróleo para el caso del Ecuador, que tiende a producir un cambio en los precios relativos a favor de los no comerciables y un deterioro, o en el mejor de los casos un estancamiento, de la producción de los demás sectores comerciables. En el caso del Ecuador estos últimos serían los bienes tradicionales de exportación agropecuaria (banano, café, cacao) y de los bienes potenciales como los ictiológicos (camarón, atún y harina de pescado).

En resumen, la pregunta fundamental que surge es si una apreciación real del tipo de cambio, al que definimos como el precio relativo de los bienes no comerciables respecto a los comerciables (PNT / PT), debida a un aumento en el precio de los no comerciables, induce a una participación más alta del sector NT y más baja del sector T en el Producto Interno Bruto (PIB). Ciertamente, el ajuste de las variables reales es el aspecto más interesante de la enfermedad holandesa.

Pero, ¿cuáles son los factores que introducen un elemento de “enfermedad” en el proceso teórico descrito? Una verdadera “enfermedad” sólo puede ocurrir si el sector que se contrae (T) es un sector especial, por ejemplo, si el sector agrícola es comerciable y mantiene una posición como “sector líder” que estimula el crecimiento de otros sectores. En este caso, la contracción relativa del sector T tendría como costo una reducción en el potencial productivo del país. Además, la pérdida de competitividad del sector T puede ser difícil de revertir, una vez que haya terminado el auge, en tanto que existen asimetrías y costos de reajuste.

Empíricamente, parece que han sido dos los factores que explican por qué determinados auges muchas veces contienen elementos que justifican el concepto de “enfermedad”. Por un lado están los problemas de pronosticar exactamente la duración del auge, pues un auge considerado como permanente puede ser sólo transitorio; sin embargo, el primer juicio puede llevar a una expansión excesiva del consumo, a expectativas de salarios más altos, etc., que sólo se pueden revertir gradualmente.

Por otro lado, la mayoría de los auges son acompañados de un aumen-

to excesivo del gasto público. La presencia inesperada de recursos fiscales adicionales provenientes del auge crea presiones políticas para una elevación en el empleo y en los salarios públicos, para la iniciación de costosos proyectos de inversión pública, para la reducción de impuestos, etc. Políticamente, estas presiones se hacen cada vez más difíciles de resistir. Además, una vez aumentado el nivel de gasto público, hay varios de sus elementos (empleo y algunas inversiones) que no son reversibles en el corto plazo, cuando la finalización del auge es seguida de una crisis. La combinación de expectativas erróneas sobre la duración del auge, de políticas fiscales excesivas, de asimetrías y costos de ajuste, produce una verdadera “enfermedad” asociada a un auge.

El modelo en el caso ecuatoriano

La evidencia del auge

Para analizar el caso del Ecuador, primero debemos tratar de identificar los tres sectores del modelo; esto es, el sector de comerciables (T), el de no comerciables (NT), y el sector en auge (B). Adicionalmente hay que establecer un período adecuado para el análisis. En este caso va de 1970, esto es dos años antes del “boom petrolero”, hasta 1983, año en que comienza la depresión y la economía ecuatoriana entra en crisis con motivo del cierre de las corrientes financieras internacionales y se decretan las primeras devaluaciones cambiarias.

Con respecto al sector en auge (B), en este modelo se plantean dos condiciones obvias y no excluyentes, más bien complementarias. Para que un sector sea considerado como tal, debe tener un peso significativo en las exportaciones totales y fluctuaciones importantes en el flujo de divisas del sector. Al tenor de estas dos condiciones, se presenta el Cuadro 1 que muestra la evolución de la explotación petrolera y su incidencia sobre el PIB y las exportaciones totales (X) en el Ecuador (Cf. Anexo A. Cuadro 1). Como se puede observar en dicho cuadro, el petróleo va de valores negativos en términos reales, a una participación superior al 10% del PIB a partir de 1973. Precisamente en ese año y en 1974, que corresponden a los

momentos culminantes del auge, la participación del hidrocarburo en el producto nacional supera el 15% . Igualmente, la relación de las exportaciones petroleras respecto a las exportaciones totales es especialmente alta, pues de porcentajes insignificantes a inicios de la década del setenta (1,4%), pasa a tener una importancia superior al 50% para todos los años siguientes, llegando en 1973 a representar el 67,2% de todas las exportaciones.

El petróleo, por tanto, cumple perfectamente la primera precondition y evidencia el primer síntoma que se requiere del sector en auge (B), de acuerdo con el modelo. Examinaremos a continuación cantidades y precios. El cuadro 2 nos indica, en primer lugar que, hasta 1972, las exportaciones de petróleo eran insignificantes (Cf. Anexo A. Cuadro 2). Repentinamente, en ese año, adquieren una importancia sustantiva e implican una fuente de recursos notable para una economía como la ecuatoriana. En efecto, en 1972 se llegan a exportar 60 millones de dólares de petróleo, en 1973 estas exportaciones suben a 283 millones y en 1974 se alcanza la cifra de 795 millones por ventas externas del hidrocarburo.

Ciertamente, el auge petrolero comenzó en 1972 y llegó a su clímax en 1973 y 1974 (Salgado, 1989). Sin duda, lo realmente notable fue la evolución de los precios internacionales del crudo. Estos se incrementaron, para el caso del petróleo ecuatoriano, de 2,50 dólares por barril en 1972 a 4,20 en 1973 y 13,70 en 1974, lo que significa un crecimiento acumulado para los dos años de cerca del 300% . El barril de petróleo ecuatoriano llegó a valer 35,26 dólares en 1980, lo que significa que en 8 años casi se multiplicó por 30.

Esta movilidad en los precios del petróleo provocó sin duda que se cumpliera nuestra segunda precondition, esto es, la existencia de fluctuaciones importantes en el flujo de divisas provenientes del sector en auge. Así tenemos que los ingresos por exportaciones del hidrocarburo, que llegaban a los 283 millones de dólares en 1973, para 1980 alcanzan los 1.563 millones, o sea, se multiplican por 5 (Rodríguez, 1992). Es evidente, pues, que el petróleo en el Ecuador, a partir de 1972, cumple con todas las condiciones para ser considerado como el bien en auge (B) establecido en los modelos de la enfermedad holandesa.

Los sectores comerciables y no comerciables

Una vez distinguido el sector de auge, surge un problema realmente grave: la distinción entre bienes comerciables y no comerciables en una economía como la ecuatoriana, con un alto grado de protección, que hace que bienes potencialmente comerciables se conviertan en “casi no comerciables” debido a que están protegidos con restricciones efectivas a las importaciones y se comportan de modo parecido a los bienes no comerciables (NT) en este modelo. Ese sería el caso de los bienes industriales, cuya producción interna venía siendo fomentada mediante leyes especiales, prohibiciones expresas a la importación de productos similares, listas con mínimo arancel para el ingreso de maquinarias, equipos, herramientas, materias primas, etc. (CEPAL, 1972).

Resulta difícil clasificar al sector industrial dentro del grupo de comerciables o no comerciables. Sin embargo, su comportamiento durante el auge petrolero fue el de un sector cuasi no-comerciable, pues, los precios de los productos generados por esta actividad no respondían a los del mercado mundial, debido a la protección. Además, en el interior dichos precios no estaban determinados por la oferta y la demanda doméstica, pues existía control estatal, a través de los llamados precios de sostenimiento.

Corden (1984) prevé este comportamiento para los auges en países en desarrollo. Señala que el nivel de protección del sector manufacturero es tan alto que se convierte en un sector no comerciable, beneficiario del incremento de la demanda interna generado por el “efecto gasto derivado” del auge. Por otra parte, explica que, si el país es exportador de bienes agrícolas, éstos tienden a declinar o a estancarse debido a la apreciación del tipo de cambio que produce el auge y la consiguiente pérdida de competitividad de los bienes comerciables en el mercado mundial. En el Ecuador ello se produce efectivamente. Esto nos lleva a tener que hacer una clasificación de comerciables y no comerciables que excluye a la industria manufacturera. Ciertamente ello genera una limitación en el análisis; pero ésta es provocada por las características propias de aquel sector.

Regresando al objetivo de clasificar a los distintos sectores que constituyen la economía nacional entre comerciables y no comerciables, podríamos utilizar un método “intuitivo” de clasificación mediante la simple ins-

pección. Sin embargo, hemos preferido utilizar criterios explícitos y empíricos. Para ello, siguiendo los estudios realizados por Linda Kamas y Sven Wunder sobre la enfermedad holandesa, aplicados al caso colombiano (Kamas, 1986), calculamos para cada uno de los subsectores de las cuentas nacionales el “cociente de comerciabilidad efectiva” (t_i), definido por la relación entre la participación de las importaciones (M) y las exportaciones (X) y la oferta total, importaciones más la producción doméstica (Q).

$$t_i = (X + M) / (M + Q)$$

El supuesto es que son los subsectores con participación más alta en el comercio exterior los que tienen el mayor grado de “comerciabilidad efectiva”. Nuestro método “selectivo” será entonces calcular para cada año y subsector la relación t_i y después elegir sólo los subsectores representativos de los no comerciables (NT) y comerciables (T) con los siguientes criterios cuantitativos:

1) Sector NT: $t_i < 1 \%$, $J = 1970 . 1983$

2) Sector T: $t_i > 25 \%$, $J = 1970 . 1983$ (excluye petróleo)

Aplicando estos criterios, encontramos para el sector de no comerciables (NT) los siguientes representantes (mostramos su t_i de 1975 entre paréntesis):

Electricidad, gas y agua	(0 %)
Construcción y obras públicas	(0 %)
Comercio, restaurantes y hoteles	(0 %)
Servicios comunales, sociales y personales	(0,97 %)
Servicios gubernamentales	(0 %)
Servicio doméstico	(0 %) ²

2 Para el cálculo del grado de comerciabilidad de los distintos sectores, se usaron los datos que trae el Banco Central del Ecuador en las “Cuentas Nacionales” No. 15, Quito, 1992.

Los mencionados subsectores constituyen los no comerciables más importantes, pues tienen un nivel mínimo o nulo de “comerciability efectiva” en todos los años. La participación de este grupo de bienes en el PIB de 1975 fue del 35,7 %. Los sectores comerciables (T) mantienen un alto nivel de τ durante todo el período y son representados por los siguientes subsectores: agricultura, caza, silvicultura y pesca (30,9%) y en especial el subsector banano, café y cacao con una ponderación del 95% ; dentro del mismo, transporte, almacenamiento y comunicaciones (30,4%).

Es importante dejar anotado que este último subsector, que es generalmente considerado como no comerciable, tiene un importante índice de comerciability en el Ecuador, debido especialmente a la flota naviera petrolera que precisamente en los años setenta se constituye y tiene un crecimiento vertiginoso. Han quedado fuera varios subsectores que tienen un τ superior al 1% y menor al 25% , estos son: establecimientos financieros, seguros y servicios prestados a las empresas, que constituyen en promedio el 11% del PIB; y el sector manufacturero que representa el 18% de dicho producto.

El auge petrolero y el “efecto ingreso”

Antes de analizar los precios relativos, es necesario observar como el auge petrolero incide en el ingreso nacional y genera, en términos de la enfermedad holandesa, los efectos “gasto” y “movimiento de recursos”. Hay que empezar por el que denominaremos “efecto ingreso” del auge. En el cuadro 3 encontramos la evolución del PIB por habitante en sucres constantes y en dólares estadounidenses, así como la evolución del PIB petrolero (Cf. Anexo A. Cuadro 3).

Como se puede observar, en los puntos máximos del auge, esto es 1972 y 1973, el PIB por habitante, medido en términos reales (sucres de 1975), alcanza sus mayores tasas de crecimiento y, durante toda la década del setenta, crece a un promedio superior al 6% , para empezar a disminuir en los años ochenta. Expresado en dólares, el crecimiento del PIB por habitante fue aún más pronunciado, a una tasa del 12,8% para el período de análisis, con años como 1974 en que crece al 44,8% . Sin embargo, esta tendencia en dólares tiene un sesgo grande, derivado del retraso que se pro-

dujo en la adaptación del tipo de cambio en esos años, producto precisamente del auge petrolero.

Pero no es sólo el auge petrolero el que incidió en el importante crecimiento del ingreso a tasas no conocidas en el Ecuador. Hay que añadirle, también, el auge que vivieron productos como el café que, a pesar de la sobrevaloración del sucre (atraso cambiario), se vieron fomentados debido a los mejores precios en el mercado mundial. Por otro lado, cuando las exportaciones de petróleo disminuyeron en precios y/o cantidades, se recurrió al endeudamiento externo con fin de compensar y sostener el modelo de crecimiento adoptado de industrialización sustitutiva de importaciones, y mantener intocados los niveles crecientes de importación y consumo. En la segunda parte de la década del setenta, dicho endeudamiento se vio facilitado por la amplia liquidez internacional.

El amplio flujo de divisas vía deuda prolongó artificialmente la bonanza y evitó que se tomaran las medidas necesarias para corregir los importantes desequilibrios que ya empezaban a evidenciarse, pues, desde el segundo lustro de los años setenta la cuenta corriente mostraba un déficit abultado, el desequilibrio fiscal superaba el 5 % del PIB, se experimentaban tasas de inflación de dos dígitos y la sobrevaluación del tipo de cambio era importante, como veremos más adelante (Cf. Anexo A. Cuadro 4).

Como se observa, la deuda externa del Ecuador creció notablemente y, entre 1977 y 1978, llegó a duplicarse. Gracias a la capacidad productiva y exportadora generada por el petróleo, el Ecuador acudió sin problemas a los mercados financieros internacionales, lo cual se reflejó en un crecimiento especialmente acelerado de su deuda externa, tanto pública como privada. El saldo de la deuda pública pasó, entonces, de 261 millones de dólares en 1971 a 7.381 millones en 1983, o sea que en 13 años los ingresos de capitales vía endeudamiento acumulado se multiplicaron por 30 (Paula, 1992). Tenemos por tanto un importante “efecto ingreso”, vía exportaciones de petróleo y endeudamiento externo, que provocaron un efecto sobre el gasto de notables magnitudes.

El “efecto gasto”

Como señalamos al principio, un auge genera un incremento sustancial del ingreso nacional que se traduce en un similar crecimiento del gasto, tanto en comerciables como en no comerciables. Sin duda, el aumento asimétrico de la producción, pues es un solo sector el que se expande, perteneciente a los comerciables, provoca importantes distorsiones en la economía, resaltadas por los modelos de la “enfermedad holandesa”. La principal distorsión se produce en el tipo de cambio real, definido como la relación de precios de los no comerciables y comerciables, $E = PNT / PT$.

Efectivamente, la posibilidad de mayor demanda gestada por los abundantes ingresos del auge es tanto para comerciables como para no comerciables. Los comerciables tienen un precio dado por el mercado internacional y los países “víctimas” de la enfermedad holandesa tienen la condición de ser pequeños, de manera que su mayor oferta no incide sobre dichos precios. Por su parte, los precios de los no comerciables responden a la oferta y demanda internas; de manera que una mayor demanda, producto de los ingresos del “boom petrolero”, genera un crecimiento de los precios de este tipo de bienes que, a su vez, incide sobre el tipo de cambio. Este se revalúa, pues, PTN , el numerador, sube manteniéndose constante PT , lo que hace que E , el tipo de cambio real, como precio relativo, aumente.

Obviamente, la sobrevaluación del tipo de cambio perjudica a los bienes comerciables que pierden competitividad, pues sus costos internos son mayores por el crecimiento de los precios de los no comerciables. Adicionalmente se incentivan las importaciones que compiten con la producción nacional de comerciables. En general, en la economía ecuatoriana se produjo un incremento de las importaciones y un crecimiento de la producción de no comerciables. Sin embargo, dichas importaciones fueron esencialmente de bienes de capital y materias primas para la industria. Una característica particular del auge en el Ecuador es que el Estado es el propietario de la nueva riqueza. Esto genera particularidades específicas, porque el petróleo se convirtió, desde entonces, en una fuente fundamental de recursos para el presupuesto nacional (Cf. Anexo A. Cuadro 5).

Como puede observarse, del 0% en 1971, el petróleo pasó a financiar el 45% de los ingresos públicos de 1983. Esto muestra su dependencia

extraordinaria de dicho recurso, que se ha constituido en el motor de todas las actividades en el Ecuador. Como consecuencia de la producción de petróleo, se produjo una especie de “siembra” de la inesperada riqueza y se canalizaron los recursos hacia la dotación de servicios públicos, de infraestructura básica y de promoción social. Los años del auge fueron los de la construcción de las centrales hidroeléctricas, del sistema eléctrico interconectado, de la pavimentación de la red vial, de la ampliación y construcción de puertos y del desarrollo urbanístico de las ciudades, especialmente de Quito. También durante ellos, por primera vez en el país, apareció el Estado empresario, como consecuencia de la creación de la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE), que tomó a su cargo todos los procesos de la industria petrolera, una vez que se nacionalizó el hidrocarburo y se concluyó la construcción de las refinerías.

Sin embargo, no todo el gasto se canalizó a la inversión. El consumo de la administración pública creció a una tasa promedio del 11,1% para el período analizado, los empleados públicos que en 1972 eran 97.348, alcanzaron los 255.314 en 1983, es decir, que la burocracia casi se triplicó en 12 años (entre 1974 y 1975 llegó a crecer a tasas superiores al 20% anual), un crecimiento muy superior al de la población activa (2,7%). La relación entre servidores públicos y población activa pasó de 4,71% en 1972 a 8,61% en 1983. La formación bruta de capital fijo de la administración pública, esto es la inversión pública, también creció aunque en forma menos acelerada que el gasto. Así, entre 1970 y 1982 se incrementó a una tasa promedio del 5,5% anual, con máximos de crecimiento en los años 1973 y 1974 (45,3% y 30,9% respectivamente). El gasto público acelerado e inflexible, no sólo demandó recursos de la riqueza petrolera, sino que se constituyó en el principal motivo del posterior endeudamiento externo del gobierno. Este pasó de 326 millones de sucres en 1974 a 10.038 millones en 1981; o sea, en 7 años se multiplicó por treinta.

Uno de los primeros síntomas de lo que después sería una enfermedad difícil de sanar, fue el incremento del gasto público, fruto del auge. En los años ochenta de la recesión y la crisis se trató de equilibrar las finanzas públicas, pero el proceso para conseguirlo fue largo y con altos costos sociales, pues se agudizó el desempleo y hubo que disminuir especialmente el gasto social. En términos de la enfermedad holandesa, este mayor gasto

público implicó un incremento de las importaciones y de demanda de no comerciables y una sobrevaluación cambiaria. El comportamiento del consumo en general, durante el período de estudio, mostró una tasa promedio anual de crecimiento del 7% y la inversión global creció un 10,7% anual. Este incremento de la absorción, como ya señalamos, incidió en un crecimiento importante de las importaciones y estimuló la producción de bienes no comerciables, los cuales tuvieron un comportamiento que corrobora lo propuesto por la teoría (Cf. Anexo A. Cuadros 6 a y 6 b).

Como puede observarse en el anexo, en general, todos los bienes no comerciables crecieron a una tasa superior al 5% de promedio anual y algunas actividades como los servicios de electricidad, gas y agua crecieron a tasas superiores al 9% de promedio anual. Esto confirma el modelo de la enfermedad holandesa, en particular, el “efecto gasto” que hace que se vea estimulada la producción de bienes no comerciables. Lamentablemente, no existen datos para determinar si los precios de los no comerciables subieron. Por otra parte, los precios de los servicios públicos estaban controlados por ley y eran establecidos por las administraciones, central y municipal. El hecho de que no existan datos individualizados de los precios de los bienes no comerciables hace que no podamos calcular el tipo de cambio real como relación entre los valores de los no comerciables y los comerciables. No obstante, existe el cálculo del tipo de cambio real en base a la ley del precio único, esto es, la paridad del poder adquisitivo del sucre.

Ahora bien, antes de observar cómo evolucionaron los precios de los bienes comerciables en el período de análisis, es pertinente hacer una breve exposición sobre el manejo del tipo de cambio en el Ecuador en el período de análisis. A partir de 1970 el tipo de cambio oficial se situó en 25 sucres por dólar. Esa cotización continuó hasta 1982. Por disposición legal no existía disponibilidad de divisas, por lo que exportadores, importadores e inversionistas tenían que recurrir al Banco Central necesariamente para vender o comprar divisas extranjeras. Existía un régimen de tipo de cambio fijo, apoyado por las importantes reservas que poseía el país gracias a la bonanza petrolera y al fácil acceso a los créditos internacionales.

Sin embargo, este tipo de cambio fijo llevó a una sobrevaloración cambiaria en términos reales como consecuencia de una inflación interna de dos dígitos, más elevada que la inflación internacional. En efecto, entre 1970 y

1981 los precios internos crecieron a una tasa promedio anual del 16,2%, con años extremos como 1974 en que se incrementaron un 22,8 %. Esta alta inflación revela que esencialmente eran los precios de los bienes no comerciables los que subieron, lo que significa que, dado un tipo de cambio fijo, existía un importante desajuste en la adaptación del tipo de cambio.

Un cálculo realizado en la Universidad Católica del tipo de cambio real (Coronel e Hidalgo, 1984), basado en la versión relativa de la paridad del poder de compra, que relaciona los precios nacionales con los de los países vinculados comercialmente, considerando además las variaciones ocurridas en los tipos oficiales de cambio del Ecuador y los demás países, nos ofrece los resultados del cuadro 7 (Cf. Anexo A. Cuadro 7).

Si se toma como referencia el tipo de cambio real de importación y se compara con el tipo de cambio oficial nominal, observamos que ya en 1974 había un atraso en la adaptación del tipo de cambio (16,3 %). Este atraso cambiario sumado a la alta inflación interna, que si la acumulamos llega al 146,2 % para la década del setenta, provocó un deterioro en la competitividad de los bienes comerciables, especialmente de las exportaciones tradicionales, pues mientras obtenían la misma cantidad de sures por sus divisas, sus costos internos se fueron incrementando (Banco Central del Ecuador, 1984: 23). Pero en realidad, el atraso cambiario del Ecuador no es sino otro de los síntomas ya previstos por la teoría de la enfermedad holandesa, tal vez el más evidente, pues, la favorable balanza de pagos y las amplias reservas internacionales permiten tener una cotización sobrevaluada que estimula las importaciones y contrae las exportaciones del resto de productos, exceptuando el que originó el auge.

Vayamos ahora al análisis del comportamiento de los bienes comerciables. Habíamos definido como tales a los sectores: agricultura, caza, silvicultura y pesca; y, al transporte y comunicaciones. Dentro del primer sector existe un subsector especialmente importante para la economía nacional: banano, cacao y café. Estos productos sirvieron para que el Ecuador se vinculase a los circuitos internacionales de comercio y las divisas que generaron fueron la base al desarrollo económico del país en tiempos anteriores al petróleo. Además, durante los años ochenta, como consecuencia del ajuste realizado en el tipo de cambio, la exportación de productos como el banano aumentaron; dichas exportaciones facilitaron recursos

muy necesarios para una economía que tenía que hacer frente a una deuda elevada.

En general, durante el período analizado, se produce un proceso de reducción de la importancia de la agricultura en el PIB del país. En efecto, mientras en 1970 este sector representaba el 25% del PIB, en 1983 apenas alcanzaba el 13,1% . Por otra parte, mientras sectores como el manufacturero y minero crecían a tasas de dos y tres dígitos respectivamente, la agricultura lo hacía apenas al 2,35% de promedio anual, o sea una tasa menor al crecimiento de la población (que fue en promedio, del 2,99%). Esto hizo que, la agricultura pasase de ser un sector excedentario a tener un déficit, debiendo el país importar alimentos.

Concentrémonos en el banano, el cacao y el café y su evolución en el período de estudio (Cf. Anexo A. Cuadros 8, 9 y 10). El comportamiento de estos productos corrobora plenamente lo propuesto por el modelo de la enfermedad holandesa, pues, debido a la sobrevaluación cambiaria, provocada por el efecto gasto del auge, pierden competitividad y dinamismo, salvo en los períodos con elevados precios internacionales que llegan a alcanzar aumentos espectaculares. Sin tal aumento, la caída en la producción de estos bienes habría sido vertiginosa.

En el caso del banano, la tasa de crecimiento de las exportaciones en dólares durante el período alcanzó un promedio anual del 7,6% . El volumen exportado, en kilos, apenas crece un 2,5% de promedio anual. Ello significa que, en casi todos los años, mejoró el precio de la fruta. Efectivamente, en 1970 el kilo de banano ecuatoriano valía 0,166 dólar en el mercado de Nueva York, llegando a 0,432 en 1983 (o sea, se multiplicó por 2,6); habiendo años como 1975 en que el precio creció un 33,2% . Por lo tanto, de no mediar esta coyuntura internacional favorable, el estancamiento en la producción bananera habría tenido efectos negativos.

Para el cacao, la caída fue importante en términos de volumen, pues, la exportación decreció un - 4,7% como promedio anual. Los efectos de esta caída habrían sido contundentes de no mediar la buena evolución de los precios internacionales, que aumentaron a una tasa promedio del 14,7% anual durante el período de estudio, con picos de crecimiento del 112% en 1974 y 103% en 1977. Estos buenos precios hicieron que, medidas en dólares, las exportaciones de cacao crecieran a un promedio anual del 18%.

Es importante resaltar la evolución de los precios de este bien porque el Ecuador fue, en determinado momento, el mayor exportador de cacao del mundo. Este bien transable, como los otros, fue víctima de la bonanza petrolera y su producción disminuyó.

Finalmente, el café vivió un auge de precios en el período de análisis e incluso causó síntomas de enfermedad holandesa en países como Colombia. Efectivamente, su precio que en 1970 era de 1,114 dólar / kg, en 1977 llegó a alcanzar 5,046 (o sea, se multiplicó por 4,5). Estos excelentes precios internacionales hicieron que la sobrevaluación del tipo de cambio fuese ampliamente compensada. Las exportaciones de café ecuatoriano tuvieron un crecimiento promedio anual del 24,42% en términos de dólares y del 9,9% en términos de volúmenes.

En general, se puede afirmar que los favorables precios del banano y el cacao hicieron que su estancamiento y caída no tuviese la contundencia esperada según nuestro modelo, mientras que, gracias a la bonanza de precios, el café vivió un auge en el período de estudio.

El otro sector que calificamos como comerciable es el de transporte, almacenamiento y comunicaciones. Lamentablemente, este subsector no está desagregado en las cuentas nacionales, pero la mayor incidencia, sin duda, la tiene el transporte. Su tasa de crecimiento es notable durante el período de análisis, especialmente en lo que se refiere a sus exportaciones, que crecieron a una tasa promedio anual del 30,7%, con crestas de crecimiento de hasta el 239,7% en 1974. Esta espectacular dinámica se debe esencialmente a que, en estos años, se constituye la flota petrolera ecuatoriana, a través de empresas como Flopec y Transnave, que se encargan de transportar las exportaciones del crudo ecuatoriano. El desenvolvimiento de este sector, por tanto, irá de la mano del auge petrolero y sus indicadores tienen que ver esencialmente con la evolución del petróleo; por lo tanto tendrá un comportamiento similar al del producto en auge.

El “efecto movimiento de factores”

El sector en auge en el Ecuador se comportaba como un “enclave”, esto es, no generaba un traslado de factores desde los sectores de bienes comerciables y no comerciables hacia el sector petrolero. Aquello se debe a que la

explotación de hidrocarburos es intensiva en capital y la inversión corrió a cargo de las transnacionales Texaco y Gulf. Posteriormente, sin embargo, con los propios recursos generados por el petróleo, el Estado, a través de CEPE, adquirió las acciones de dichas compañías, nacionalizando la explotación petrolera. En todo caso, en el Ecuador no existió el “efecto movimiento de factores” previsto por la enfermedad holandesa. El sector de minas y canteras, en el que está incluido el subsector petrolero, utilizaba apenas el 0,4% de la población económicamente activa. Para 1982, ese porcentaje se mantuvo.

Sin embargo, una vez generado el “efecto gasto” del auge, se produjo lo previsto por el modelo de la enfermedad holandesa, respecto al traslado de mano de obra desde los sectores comerciables hacia los no comerciables. El cuadro 11, que muestra la distribución de la población económicamente activa (PEA) por rama de actividad, tomada de los censos de 1974 y 1982, evidencian lo señalado (Cf. Anexo A. Cuadro 11). Como se puede observar, el sector agrícola, donde se encuentran los bienes comerciables tradicionales como el banano, el cacao y el café, pasa de emplear el 52,9% de la PEA a menos del 33% , o sea, pierde trabajadores en cuantía equivalente al 20 % en el período de auge. Por su parte, los bienes no transables clásicos, como la construcción, el comercio, los servicios de electricidad, gas y agua, y los servicios comunales, sociales y personales, ven incrementada su participación en la PEA en un total del 16,55% . Existe, pues, un traslado de factores desde los bienes comerciables a los no comerciables, tal como señala la teoría. Esta pérdida de factores del sector de bienes comerciables explica también su estancamiento. La industria manufacturera, dadas las facilidades de importación de todo tipo de maquinarias y equipos, la sobrevaluación del tipo de cambio y los créditos blandos que le otorga el Estado, se convierte en intensiva en capital y apenas crece su captación de mano de obra en 1,73% .

Por otro lado, la teoría prevé un incremento en los salarios, debido al auge y a la mayor demanda del factor trabajo por parte del sector de no transables. Lamentablemente, no hemos encontrado indicadores sectoriales que evidencien aquella propuesta. No obstante, el nivel de vida de los sectores urbanos en el período de estudio mejoró, no sólo por incremento en los ingresos, sino especialmente por una mayor dotación de servicios. De todas

formas podemos dejar señalado que el salario mínimo vital pasó de 600 sucres en 1970, a 5.600 en 1983, o sea, creció a una tasa promedio anual del 28,7% , lo que implica un porcentaje mayor a la tasa promedio de inflación anual que fue del 16,4% . Tenemos entonces que el “efecto movimiento de factores” se subordinó al “efecto gasto”, y sólo se produjo una vez que este último propagó todas sus consecuencias en la globalidad de la economía.

Conclusiones

En resumen, podemos decir que los modelos de enfermedad holandesa sostienen que los flujos de divisas de un auge están asociados a un cambio de precios y de cantidades relativos a favor de los bienes no comerciables, a costa de los bienes comerciables. En el Ecuador, el auge petrolero del primer lustro de la década del setenta es un buen ejemplo de tal flujo de divisas y de cambio de los precios y cantidades relativas a favor de los no transables. Sin embargo, resulta complejo realizar una clasificación de comerciables y no comerciables debido a que la economía ecuatoriana, en esos años, estaba muy protegida, pues la política económica tenía como meta la industrialización sustitutiva de importaciones.

Un diagnóstico general de la enfermedad holandesa en el Ecuador es que fue un caso relativamente grave y que sus consecuencias se sintieron con profundidad en los años ochenta, cuando la economía hizo crisis. Esencialmente fue importante el efecto gasto del *boom*, previsto por la teoría, porque, al ser el petróleo propiedad del gobierno, el gasto público creció a tasas superiores al producto, lo que generó fuertes déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y tasas de inflación de dos dígitos, muy superiores a las internacionales y a las históricas nacionales. Este “efecto gasto” estimuló el crecimiento tanto de las importaciones como de los precios y cantidades de los no transables, lo que sumado a una política de tipo de cambio fijo, provocó una fuerte apreciación cambiaria.

La sobrevaluación en el tipo de cambio afectó a los comerciables tradicionales, sobre todo a aquellos verdaderamente objeto de transacción internacional, como el banano, el cacao y el café. Todos estos productos, de no mediar los excelentes precios que tuvieron en el mercado mundial,

habrían tenido que soportar contundentes caídas en su producción. Un elemento promovido por el “efecto gasto”, que artificialmente alargó el auge, fue el endeudamiento externo que, en el segundo lustro del setenta, mantuvo los altos niveles de consumo promovidos por el *boom* y no permitió arreglar a tiempo los desequilibrios.

Por otra parte, además de afectar a los bienes transables tradicionales, el auge generó un proceso intenso de reducción de la agricultura, que hizo que, en pocos años, el Ecuador se convirtiera en un país importador de alimentos y esencialmente urbano. Grandes contingentes de mano de obra del campo emigraron a las ciudades para ubicarse laboralmente en el sector de servicios y la construcción, actividades que vivieron el auge previsto por la teoría. Son precisamente los años del auge cuando se acentúa el subempleo y aparecen los primeros cinturones de miseria y marginalidad en la ciudad de Guayaquil. La industria, intensiva en capital gracias a la liberalidad de que gozó para importar maquinaria y equipos, apenas captó la mano de obra emigrante.

De todas formas, una vez que se produjo el “efecto gasto” y la mayor demanda de bienes no transables, se generó el segundo efecto previsto por la teoría, esto es, el traslado del factor trabajo desde el sector comerciable hacia al sector no comerciable. Ciertamente, el período analizado, que es ya una parte de la historia ecuatoriana, tiene una riqueza inmensa y por supuesto no se agota ni de lejos con este estudio. Sin embargo, se podría afirmar que el reconocimiento de un esquema como el de la enfermedad holandesa bien podría servir para tomar las medidas correctivas pertinentes en hipotéticos auges futuros.