

La «enfermedad holandesa» y el caso ecuatoriano

Marco Naranjo Ch.*

1. Introducción

A pesar de que los modelos llamados de «enfermedad holandesa» aparecieron en los inicios de la década de los ochenta y que la bonanza petrolera en el Ecuador corresponde al primer quinquenio de los setenta, solo puntuales trabajos explican lo sucedido con dicha bonanza teniendo como referencia el esquema teórico propuesto por Corden y Neary.

El presente trabajo, por su parte, trata de caracterizar en forma esquemática la bonanza petrolera ecuatoriana dentro del esquema teórico de la enfermedad holandesa.

Obviamente, las características del Ecuador son esencialmente distintas a las de países como Holanda o la Gran Bretaña, a quienes hace referencia las primeras propuestas teóricas; sin embargo, al ser la teoría solamente una abstracción de la realidad, puede tener aplicaciones generales.

Así, en lugar de procesos de desindustrialización, en el Ecuador, producto del boom, se producen procesos de desagriculturización que finalmente llevan a resultados similares a los previstos por el modelo, porque la agricultura, especialmente la de exportación, se

* Economista de la Subdirección de Estadísticas del Sector Externo del Banco Central del Ecuador. El presente documento, es una versión resumida de la investigación preparada como requisito para optar por el título de Maestro en Economía del Instituto T. Di Tella y el BID en Buenos Aires, Argentina.

caracteriza por ser un sector dinamizador y sustentador de toda la economía. En efecto, el cacao en su momento, el arroz, el café, el azúcar y el banano han servido para que el Ecuador se vincule a los circuitos comerciales internacionales y adelante en el desarrollo su capitalismo.

Ahora bien, este trabajo tiene el siguiente ordenamiento expositivo. En un primer momento se presenta la teoría, para ello se efectúa un pequeño ajuste al esquema de Corden y Neary, pues, en primer lugar se expone el efecto gasto y, como consecuencia de éste, se plantea el efecto movimiento de factores. Este ajuste está previsto por los autores mencionados para el caso de que el sector bonanza sea autosuficiente en factores. Dicho ajuste es importante porque, como se verá más adelante, el sector petrolero en el Ecuador se comporta como un enclave.

En la segunda parte se efectúa la comprobación empírica para el caso ecuatoriano de la intermedad holandesa; claro está con sus particularidades específicas. Se comienza evidenciando que el país vivió una bonanza debido al descubrimiento y explotación de sus ricos yacimientos petrolíferos. Se resalta el hecho de que el boom en la producción se vio amplificado por los incrementos sustanciales en los precios internacionales de los hidrocarburos. Adicionalmente se evidencia que, gracias al fácil acceso al financiamiento externo que tuvo el país en el segundo quinquenio de los setenta, dicha bonanza se mantuvo artificialmente en el tiempo.

A continuación se realiza una clasificación de los sectores comercializables y no comercializables, elemento sustancial en los esquemas de la «Dutch Disease». Se analiza con detenimiento el comportamiento de «cuasi no-transable» de la industria manufacturera, resaltando la amplia protección de que fue objeto este sector gracias a la aplicación del modelo sustitutivo de importaciones en el país.

Una vez establecidos los sectores comercializables y no comercializables, se analiza el efecto gasto de la bonanza; para ello previamente se dimensiona los ingresos recibidos por el país fruto de las exportaciones petroleras. Se advierte que el principal beneficiario del boom es el Estado, quien realiza una especie de «siembra» de la nueva riqueza, privilegiando el gasto en inversión, sobre todo en la generación de servicios públicos y en la dotación de infraestructura.

Como prevé la teoría, se determina que el efecto gasto lleva a un atraso cambiario que favorece a los no transables y disminuye o estanca la producción de transables. Quizás esta evidencia sea la parte más interesante de este estudio.

Finalmente se determina el efecto movimiento de factores, una vez que se ha realizado el efecto gasto. Por último se presentan conclusiones.

2. La teoría

El término «enfermedad holandesa» fue inventado por la revista *The Economist* en 1977, al describir los fenómenos de desindustrialización ocurridos en Holanda.¹ En efecto, Holanda, un país dotado de grandes depósitos de gas natural, experimentó importantes desplazamientos en su producción interna después del descubrimiento de depósitos sustanciales de gas en los años 60. Con el «boom» de exportaciones de este recurso natural, el Florín se apreció en términos reales, reduciendo de este modo la rentabilidad de otras exportaciones, especialmente las manufactureras.²

En los modelos de la enfermedad holandesa se analiza una paradoja que hace referencia al «choque positivo», que constituye el flujo de divisas de una bonanza, como la petrolera por ejemplo, la cual puede causar problemas de ajuste y desestructuración en una economía.

El análisis de estos modelos se ha concentrado en los precios relativos y la distribución de la producción entre bienes comercializables (T) y no comercializables (NT). El flujo de divisas proveniente de la bonanza aumenta el ingreso nacional y la demanda por ambos tipos de bienes.

Los bienes T, al tener una oferta ilimitada y sustitutos perfectos en el mercado externo, poseen un precio exógenamente dado. Por su parte, los bienes NT encuentran su precio por las fuerzas de la oferta y la demanda doméstica, pues, no se comercian en el exterior; por tanto, una mayor demanda doméstica aumenta sus precios. El cambio de los precios relativos a favor de los no comercializables 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 solo habrá un cambio en los precios relativos, sino también una producción más alta de bienes NT, a costa de los bienes T.

El problema de la enfermedad holandesa es, entonces, el auge de un sector comercializable, básicamente la energía en los modelos de Corden y Neary y el petróleo para el caso del Ecuador, que tiende a producir un cambio en los precios relativos a favor de los no comercializables y un deterioro, o en el mejor de los casos un estancamiento, de la producción de los demás sectores comercializables, verbigracia los bienes de exporta-

1 *The Economist*, *The Dutch Disease*, Noviembre, 1977.

2 Jeffrey Sachs - Felipe Larrain, *Macroeconomía en la economía global*, México: Prentice Hall Hispanoamericana, 1994, p. 667.

ción agropecuaria tradicionales (banano, café, cacao) y de los bienes potenciales como los ictiológicos (camarón, atún y harina de pescado) en el caso que se estudia.

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

3. El modelo teórico

Como se señaló, la preocupación del estudio de la «Dutch Disease» es la coexistencia de sectores de bienes transables progresando y otros declinando. Siguiendo el modelo planteado por Corden y Neary,³ este estudio se refiere a una economía pequeña y abierta, como sin duda es la economía ecuatoriana, productora de dos tipos de bienes: los transables o comercializables, tomadores de precios en el mundo, y los bienes no transables o no comercializables, cuyos precios están determinados por la oferta y demanda domésticas.

Los comercializables (T) son el petróleo (B), y los agrícolas tradicionales (A); y, los no comercializables, básicamente los servicios y la construcción (NT).

Se establecen las mismas simplificaciones previstas por los autores mencionados, esto es, el modelo es puramente real y se ignoran consideraciones monetarias; solo tenemos precios relativos (expresados en términos de precios de los bienes comercializables) que están determinados, y el producto nacional y la demanda son siempre iguales, así que el comercio siempre está balanceado. Igualmente, se estima que existe óptimo empleo de los factores todo el tiempo.

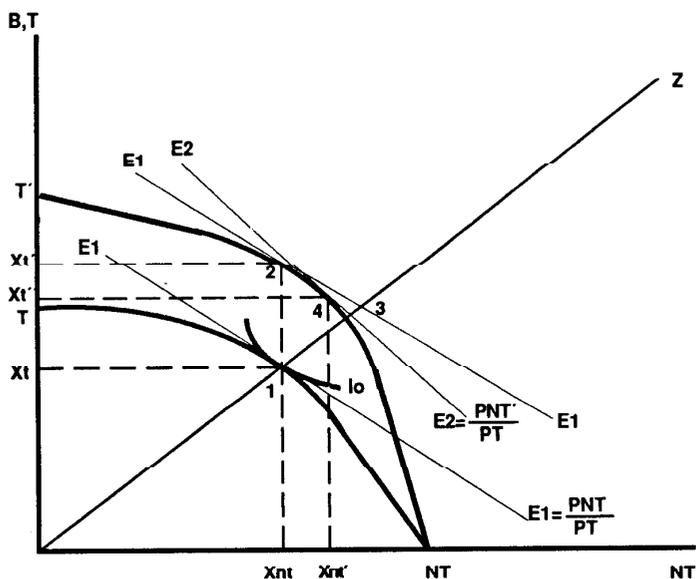
Asimismo, se considera que los precios relativos de los dos bienes transables están dados y no cambian. Sin embargo, la tasa real de cambio, la cual se define como el precio relativo de los bienes no comercializables sobre los comercializables (PNT/PT), puede cambiar. Un aumento en el precio relativo de los NT generaría una apreciación real.

3 W.M. Corden y J.P. Neary, «Booming sector and De-Industrialization in small open economy», en: *Economic Journal*, Vol. 92, diciembre 1982, pp. 826-827.

La bonanza produciría dos efectos, a saber: el efecto gasto (spending effect) y el efecto movimiento de recursos (resource movement effect).

Para tener una visión más clara de lo señalado, se puede utilizar el diagrama de Salter (1959)⁴ que presenta las posibilidades de producción de bienes NT y T, las cuales están dadas por la curva NT-T del gráfico que se presenta a continuación:

Gráfico No. 1



Los bienes comercializables están en el eje vertical y los no comercializables en el eje horizontal. Entonces los términos de intercambio son fijados, la producción de petróleo y agrícolas tradicionales pueden ser agregados en un simple bien transable compuesto hicksiano, X_b, X_a respectivamente.

En el pre-boom, la frontera de posibilidades de producción (NT-T) y, en ausencia de bienes o factores distorsionantes, presenta un equilibrio inicial en el punto 1, donde

4 W.E. Salter, «Internal and external balance: the role of price and expenditure effects», en: *Economic Record*, Vol. 35, agosto de 1959.

la curva de posibilidades de producción es tangente a la curva de indiferencia social I_0 . El precio inicial de los NT y la inicial tasa de cambio $E_1 = P_{NT}/P_T$, están dados por la pendiente que hace tangente a las dos curvas, esto es la recta E_1 , donde se igualan las tasas marginales de sustitución en la producción y en el consumo. La curva de ingreso consumo, a los precios iniciales E_1 , está representada por Z , que por definición une los puntos de igual pendiente (iguales precios relativos).

Ahora bien, el boom no cambia el máximo producto de no comercializables $0NT$, pero aumenta el máximo producto de bienes transables desde $0T$ a $0T'$, la curva de posibilidades de producción se traslada hacia afuera asimétricamente hasta $(NT-T')$. Con el precio relativo E_1 , la producción se traslada al punto 2.

En este gráfico no se contempla una reducción en la producción de NT porque se asume que el sector de bonanza se comporta como un enclave, o sea, no demanda recursos de los otros sectores. Esto significa que todo cambio en los precios relativos se dará vía gasto.⁵

Con el precio relativo E_1 y la producción en el punto 2, el flujo de divisas de la bonanza causaría un superávit de la balanza de pagos que en el modelo estático se usaría para un aumento en las importaciones de bienes T.

Sin embargo, el mayor ingreso lleva a los consumidores a demandar una cantidad más alta de ambos bienes que, con el precio relativo E_1 , sería una canasta situada en el punto 3. Resulta entonces un exceso de demanda por bienes NT que sólo se puede eliminar con un cambio de precios a favor de los no comercializables, como por ejemplo E_2 , con un nuevo equilibrio en el punto 4. Allí, la producción y el consumo de bienes NT ha aumentado de X_{nt} a X_{nt}' y la producción de T disminuye a X_t . (En realidad la producción de transables que disminuye se refiere a los agrícolas tradicionales, A).

Esto debido al supuesto neoclásico de que en el equilibrio inicial (punto 1) todos los factores se emplean productivamente, y la mayor producción de NT sólo se puede conseguir con un movimiento de mano de obra del sector T al sector NT, lo cual genera una caída en la producción doméstica de bienes T.

Como se señaló, suponemos aquí que el sector bonanza (petróleo) emplea sólo sus propios factores de producción, y no compete con los demás sectores. Esto significa

5 Sven Wunder, «La enfermedad holandesa y el caso colombiano» en: *Coyuntura Económica*, Vol. XXII No. 1, Bogotá, Fedesarrollo, abril de 1992, p. 168.

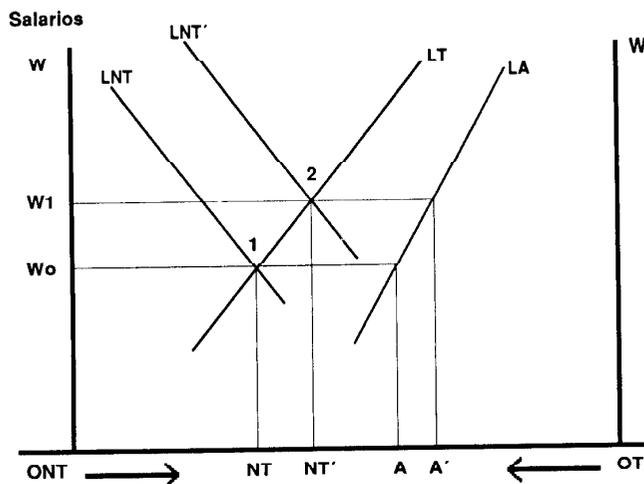
que la bonanza sólo tiene un «efecto gasto» y no genera un «movimiento de recursos» hacia el sector B.

De todas formas, una vez producido el efecto gasto, habría un traslado de recursos del sector comercializable tradicional al no comercializable.

El siguiente gráfico ilustra el efecto «movimiento de recursos» cuando el sector de la bonanza se autoabastece de trabajo, como básicamente fue el caso en la explotación petrolera ecuatoriana.

Se usa entonces un diagrama tipo Jones (1971),⁶ conocido como «Modelo de Factor Específico» en la teoría del comercio internacional.

Gráfico No. 2



Esta figura ilustra el mercado de trabajo, con la tasa de salario (idéntico a la productividad marginal del trabajo, toda vez que no hay distorsiones en los mercados) medido por el eje vertical y, la economía laboral total suministrada por el eje horizontal ONT

6 R. Jones, «A three-factor model theory, trade and history», en: *Trade, balance of payments and growth, Essays in honor of C.P. Kindleberger*, Amsterdam, ed. J.N. Bhagwati, 1971.

OT. El insumo trabajo en los no comercializables está medido por la distancia ONT de izquierda a derecha; mientras que la distancia OT mide el insumo trabajo para el sector de bienes comercializables, de derecha a izquierda.

Se asume que en cada sector la demanda de trabajo es una función decreciente de la tasa relativa de salario. Así, LT es la demanda de trabajo programada por el sector comercializable, esto es por el sector agrícola tradicional y la demanda programada por el sector petrolero; LA es la demanda programada por el sector agrícola tradicional. De igual manera, LNT es la demanda programada por el sector no comercializable.

El equilibrio inicial de pleno empleo está en 1, donde LT intersecta a LNT, y de este modo se obtiene la tasa inicial de salario (en términos de agrícolas transables tradicionales).

Ahora bien, la bonanza genera un aumento en la demanda de no comercializables incrementando su precio relativo, ésto provoca un traslado de recursos del sector comercializable tradicional al sector no comercializable y, dado el supuesto de pleno empleo de este modelo, un mayor salario real, como se observa en el punto 2 del gráfico.

Se tiene entonces un cambio del trabajo del sector agrícola tradicional al no transable. Esto se observa en la caída del empleo agrícola desde OA a OA' y el aumento en el empleo en los NT desde ONT hasta ONT'.

Por otra parte, se supone también que las importaciones de T constituyen sustitutos perfectos, por lo cual el precio de los bienes T domésticos (PT) es determinado por la «ley de precio único», $P_T = e \times P^*T$, donde P^*T es el precio de T en el mercado mundial y e es la tasa de cambio nominal.

Usando la definición de precios relativos ya señalada, la tasa de cambio real se puede escribir como $E = P_{NT}/P^*T.e$. Es necesario observar que en el caso de la «la ley del precio único», los precios relativos son un indicador de la tasa de cambio real.

Las conclusiones del modelo básico que posiblemente se podrían extraer de un estudio empírico son:

- a. Una revaluación real (un cambio en los precios relativos).
- b. Una redistribución de la producción de bienes T a bienes NT.

Pero, ¿cuáles son entonces los factores que introducen un elemento de «enfermedad» en el proceso?

Una verdadera «enfermedad» sólo puede ocurrir si el sector de contracción (T) es un sector especial, por ejemplo, si el sector agrícola es comercializable 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 la bonanza, en tanto que existen asimetrías y costos de reajuste.

Empíricamente, parece que han sido dos factores los que explican por qué unas bonanzas muchas veces contienen elementos que justifican el concepto de «enfermedad».

Por un lado están los problemas de pronosticar exactamente la duración de la bonanza, pues, una bonanza juzgada como permanente puede ser sólo transitoria; 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 las bonanzas son acompañadas de una expansión excesiva del gasto público. La presencia inesperada de recursos fiscales adicionales provenientes de la bonanza crea presiones políticas para un aumento 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 bonanza es seguida de una crisis.

Es entonces, la combinación de expectativas erróneas sobre la duración de la bonanza, de políticas fiscales excesivas, de asimetrías y costos de ajuste, lo que en el caso más extremo produce una verdadera «enfermedad» asociada a una bonanza.

De todas formas, en general, la mayoría de bonanzas han generado saldos positivos, aunque sí es cierto que en muchos casos el manejo que se ha dado a las bonanzas ha reducido sus beneficios respecto a los potenciales.

Como resultado de lo expuesto se tiene los efectos gasto y movimiento de recursos que generan una apreciación real del tipo de cambio, o lo que es lo mismo, una variación de precios relativos expresada por un alza del precio de los NT.

4. El modelo en el caso ecuatoriano

La evidencia de la bonanza

Para analizar el caso del Ecuador en el contexto de la enfermedad holandesa, primero se debe identificar los tres sectores del modelo; esto es, el sector de comercializables (T), el de no comercializables (NT), y el sector de bonanza (B).

Adicionalmente hay que establecer un período adecuado para el análisis, que en este caso va de 1970, esto es dos años antes del «boom», hasta 1983, año que comienza la depresión y la economía ecuatoriana hace crisis con motivo del cierre de las corrientes financieras internacionales y se decretan las primeras devaluaciones cambiarias.

Con respecto al sector de bonanza (B), este modelo plantea dos precondiciones obvias y no excluyentes, más bien complementarias, para que un sector sea considerado como tal:

- a) Un peso significativo en las exportaciones totales; y,
- b) Fluctuaciones importantes en el flujo de divisas del sector.

Al tenor de estas dos precondiciones se presenta el Cuadro No. 1 que muestra la evolución de la explotación petrolera y su incidencia sobre el Producto Interno Bruto (PIB) y las exportaciones totales (X) en el Ecuador.

Como se podrá observar en la página siguiente, de valores negativos en términos reales, el petróleo pasa a tener una participación superior al 10% del PIB a partir de 1973. Precisamente en ese año y en 1974, que corresponden al pico de la bonanza, la participación del hidrocarburo en el producto supera el 15 por ciento.⁷

Igualmente, la relación de las exportaciones petroleras con las exportaciones totales es especialmente alta, pues, de porcentajes insignificantes a inicios de la década de los 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.

⁷ Los valores negativos del PIB petrolero de 1970 y 1971 se deben a que los gastos de exploración y de producción de petróleo eran mayores al valor del producto mismo.

Cuadro No. 1
Incidencia del petróleo en el PIB y las exportaciones totales
 Millones de sucres a precios de 1975

Año	PIB total	PIB petróleo	Relación PIBB/PIB %	Exportaciones totales	Exportaciones petróleo	Relación X/XB %
1970	62.912	-2.487	-4,0	8.333	117	1,4
1971	66.852	-2.470	-3,7	9.293	209	2,3
1972	76.493	4.874	6,4	18.294	7.754	42,4
1973	95.867	18.341	19,1	32.370	21.758	67,2
1974	102.046	15.308	15,0	30.837	18.463	59,9
1975	107.740	12.150	11,3	28.242	16.114	57,1
1976	117.679	14.769	12,6	30.629	19.048	62,2
1977	125.369	13.086	10,4	29.095	15.829	54,4
1978	133.632	15.207	11,4	30.032	15.916	53,0
1979	140.718	16.070	11,4	31.534	16.025	50,8
1980	147.622	14.617	9,9	30.792	14.911	48,4
1981	153.443	15.493	10,1	32.247	16.071	49,8
1982	155.265	15.019	9,7	30.647	15.197	49,6
1983	150.885	19.105	12,7	31.396	19.637	62,6

FUENTE: Cuentas Nacionales No. 15, Banco Central del Ecuador.

El petróleo, por tanto, cumple perfectamente la primera precondition y evidencia el primer síntoma de ser un sector de bonanza (B).

En cuanto a las cantidades y a los precios; si se observa el Cuadro No. 2 y los gráficos 3 y 4. En primer lugar se ve que, hasta antes de 1972, las exportaciones de petróleo eran insignificantes y, 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 llega a exportar 60 millones de dólares por petróleo, en 1973 estas exportaciones suben a 283 millones y en 1974 se alcanza la cifra de 795 millones de dólares por ventas externas del hidrocarburo. Ciertamente, la bonanza petrolera comenzó en 1972 y llegó a su clímax en 1973 y 1974".⁸

⁸ Germánico Salgado, *El Estado ecuatoriano: crisis económica y Estado desarrollista*, Quito, Cordes, 1989, p. 262.

Cuadro No. 2
Evolución de la producción y los precios del petróleo ecuatoriano

Año	Precio promedio barril US\$ FOB	Tasa de crecimiento %	Producción petróleo miles barril	Exportación petróleo millón US\$
1970	2,50	-		0,8
1971	2,50	-		1
1972	2,50	-	26.629	60
1973	4,20	68,00	75.336	283
1974	13,70	226,19	63.851	795
1975	11,50	-16,06	58.104	617
1976	11,50	0,00	67.651	735
1977	13,00	13,04	66.090	662
1978	12,50	-3,85	73.264	649
1979	23,50	88,00	78.320	1.178
1980	35,26	50,04	74.769	1.563
1981	34,48	-2,21	77.028	1.710
1982	32,84	-4,76	77.090	1.508
1983	28,08	-14,49	86.691	1.733

FUENTE: Boletín Anuario No. 4, Banco Central del Ecuador.

Gráfico No. 3
Ecuador: exportaciones de petróleo
 Millones de dólares

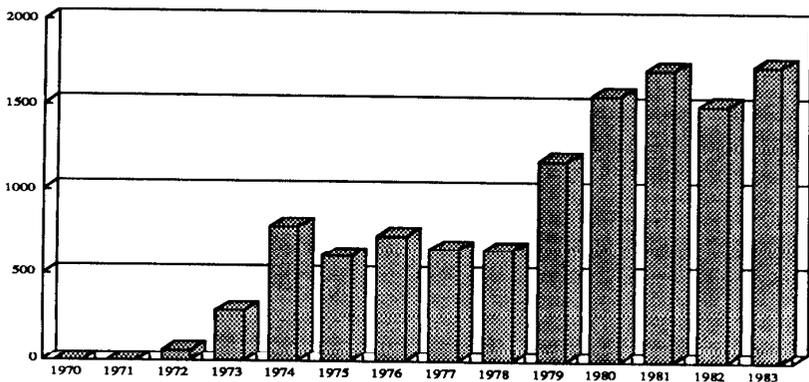
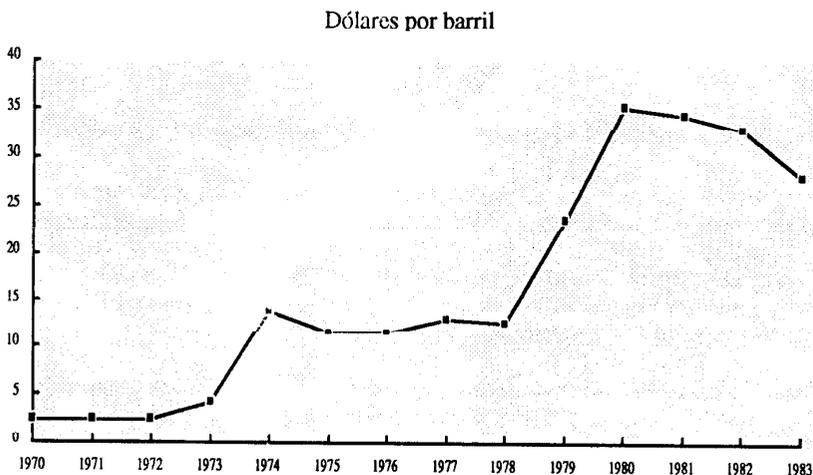


Gráfico No. 4
Precios del petróleo ecuatoriano



Sin duda, lo realmente notable fue la evolución de los precios internacionales del crudo. Estos se incrementaron de US\$ 2,50 el barril en 1972 a 4,20 en 1973 y a 13,70 en 1974. Lo que significa un crecimiento acumulado para los dos años de cerca del 300 por ciento. El barril de petróleo ecuatoriano llegó a valer en 1980 US\$ 35,26, lo que significa que en 8 años creció en casi 30 veces.

Esta movilidad en los precios del petróleo provocaron sin duda que se cumpla la segunda precondition, esto es, existieron fluctuaciones importantes en el flujo de divisas provenientes del sector de bonanza. 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 en más de cinco veces.

Claramente entonces el petróleo en el Ecuador, a partir de 1972, cumple con todas las condiciones para ser considerado como el bien de bonanza (B) establecido en los modelos de la enfermedad holandesa.

Por otra parte, si bien es cierto otras exportaciones han tenido fluctuaciones parecidas a las del petróleo, por ejemplo el cacao, el banano, el café o los camarones, sin embargo

su incidencia en la economía general ha sido radicalmente menor en comparación con la hidrocarburífera. De todas formas podrían ser tema de análisis, dentro del marco conceptual de la enfermedad holandesa, bonanzas como la cacaotera o la bananera producidas a fines del siglo XIX y a mediados del siglo XX, respectivamente.

5. Los sectores de comercializables y no comercializables

Una vez distinguido el sector de bonanza surge un problema realmente grave, la distinción entre bienes comercializables y no comercializables en una economía como la ecuatoriana, con un alto grado de protección, que hace que bienes potencialmente comercializables se conviertan en «cuasi-no comercializables» debido a que están protegidos con restricciones efectivas a las importaciones y se comportan de modo parecido a los bienes no comercializables (NT) en este modelo.

Ese sería el caso de los bienes industrializados cuya producción interna desde antes de la bonanza petrolera venía siendo fomentada mediante leyes especiales, prohibiciones expresas a la importación de productos similares, listas especiales con mínimo arancel para el ingreso de maquinarias, equipos, herramientas, materias primas, etc.

El siguiente análisis ilustra al respecto:

El principal instrumento de fomento industrial ha sido la Ley de Promoción (1973) cuya aplicación se encuentra en el Ministerio de Industrias. Esta Ley establece una serie de exenciones impositivas, por períodos de tiempo determinados o en forma indefinida, y exime de derechos aduaneros a la importación de maquinaria nueva o de equipo auxiliar, o de repuestos o materias primas que no se produzcan en el país. También permite deducir para los efectos tributarios las nuevas inversiones de capital social.⁹

Bajo la dirección del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, implementado en el Ecuador desde inicios de la década de 1950 por influencia de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, el país trató de instalar un proceso de industrialización específico que buscaba, en un primer momento, satisfacer la demanda de manufacturas finales, provocar un crecimiento del mercado interno, convertir a los trabajadores rurales en obreros urbanos y, como etapas posteriores, adelantar en la producción de bienes intermedios y de capital.

⁹ CEPAL, *Ecuador: Desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, Santiago de Chile. CEPAL/ILPES, 1979, p. 82.

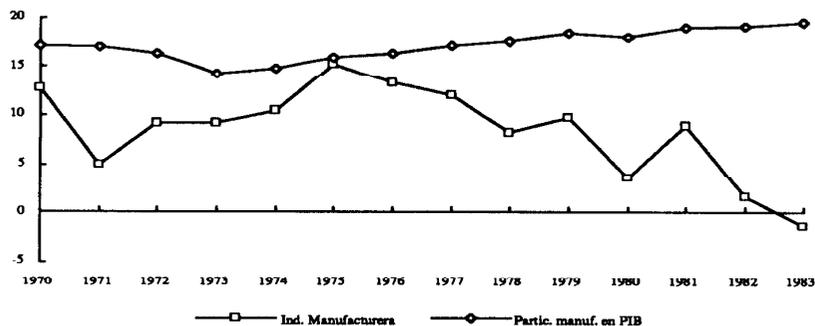
El cuadro No. 3 y el gráfico No. 5 presentan la evolución del sector industrial para el período de estudio.

Cuadro No. 3
Evolución de la industria manufacturera
Excluye refinación de petróleo
millones de sucres de 1975

Año	Industria manufacturera	Tasa de crecimiento %	Participación Industria en el PIB %	Exportación manufacturera
1970	10.803	12,7	17,1	2.783
1971	11.340	5,0	17,0	3.216
1972	12.386	9,2	16,3	3.888
1973	13.527	9,2	14,2	4.422
1974	14.936	10,4	14,7	4.368
1975	17.203	15,2	15,9	4.857
1976	19.476	13,2	16,3	6.372
1977	21.797	11,9	17,2	6.498
1978	23.577	8,2	17,6	7.910
1979	25.864	9,7	18,4	8.606
1980	26.807	3,6	18,0	8.806
1981	29.159	8,8	19,0	8.809
1982	29.584	1,5	19,1	8.227
1983	29.183	-1,4	19,5	6.240

FUENTE: Cuentas Nacionales No. 15, Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 5
Evolución de la industria manufacturera
Tasas de crecimiento



Un análisis realizado a finales de 1976 señalaba al respecto lo siguiente:

La importancia adquirida por la industria se demuestra en que ha aumentado su participación en el PIB del 14 al 16 por ciento y que el 90% de las importaciones corresponden a compras de materias primas, productos intermedios, bienes de capital y equipos de transporte y que las actuales exportaciones de productos industriales tienen un valor equivalente al de las exportaciones totales realizadas en 1949.¹⁰

Ciertamente, en la mayor parte de años setenta, las importaciones de bienes de capital, como son maquinaria, equipo y transporte, y las importaciones de materias primas, esto es, papel, productos químicos y caucho, y minerales básicos significan más del 90 por ciento del total. Estas importaciones, son siempre superiores al PIB industrial interno. Este hecho se debe, como ya señalamos, al modelo implementado en el Ecuador que buscaba un específico desarrollo de la industria, la cual, para constituirse y adelantar, requería de crecientes importaciones precisamente de equipos y materias primas.

Pero el fomento industrial fue realizado desde el propio Estado mediante la intervención directa, lo que volvió al sector altamente dependiente de la política gubernamental. El siguiente análisis ilustra lo señalado:

La vocación industrial de la administración Rodríguez Lara (presidente de la República 1972-1976) se expresó en las siguientes líneas de acción: a) canalización de importantes fondos públicos a la provisión de infraestructura, especialmente energética, destinada a asegurar economías externas a las empresas industriales; b) reducciones arancelarias y tributarias para volver más atractivas las inversiones en el sector; c) amplio apoyo crediticio a través de diversos mecanismos e instituciones: Fondos Financieros, Comisión de Valores, Banco de Fomento; d) estímulos a la pequeña industria mediante leyes especiales y la creación de CENAPIA; y, e) expedición de un juego de decretos para mantener constante el salario nominal.¹¹

En general, todas las importaciones que realizaba la industria de materias primas y equipos tenían aranceles nulos, pero en contraparte, estaban prohibidas o tenían un arancel prohibitivo las importaciones de manufacturas similares a las que se producían internamente.

10 Osvaldo Hurtado, *El poder político en el Ecuador*, Barcelona: Ariel, 1991, p. 190.

11 René Báez, «Panorama general de la economía ecuatoriana 1948-1988», en: *Economía y Desarrollo*, No. 14, Quito: PUCE, 1990, p.303.

Sin embargo, como se puede concluir de los últimos datos, la expansión industrial caminó de la mano de los recursos externos generados por el petróleo y el endeudamiento externo. Una vez que éstos empezaron a declinar, dada la dependencia de importaciones específicas para su crecimiento, el sector industrial se vio abocado a un estrangulamiento externo que hizo que su tasa de crecimiento fuera negativa en la década de los 80, como ya lo advierte el año 1983.

Lo señalado da la pauta de lo difícil que se hace clasificar al sector industrial dentro del grupo de transables o no transables; sin embargo, su comportamiento durante la bonanza habría sido el de un sector cuasi-no comercializable, pues, los precios de los productos generados por esta actividad no respondían a los del mercado mundial, debido a la protección, e inclusive al interior no estaban determinados por la oferta y la demanda doméstica pues tenían control estatal, a través de los llamados precios de sustentación.

En un análisis realizado por Julio Berlinsky, consultor de las Naciones Unidas, en 1990, sobre la protección efectiva y nominal de la industria manufacturera ecuatoriana, señalaba que las pautas correspondientes a las tasas de protección nominal estaban asociadas con el modelo sustitutivo de importaciones adoptado. Los aranceles fueron escalonados de acuerdo al tipo del bien y el grado de abastecimiento interno, es decir, el nivel era mayor si había oferta nacional.

Asimismo, el sistema arancelario había sido reforzado por restricciones cuantitativas, mostrando una mayor importancia relativa la producción de bienes de consumo no duradero, cuando se identifican los respectivos ítems sujetos a importaciones prohibidas y autorizaciones previas.

Las estimaciones correspondientes a un subconjunto de 28 actividades del sector industrial, cuyo valor de producción representaban en 1988 el 80 por ciento (las 4/5 partes) del total de dicho sector, daban un valor correspondiente a la protección nominal del 65%; aunque su tarifa efectiva de protección era del doble, 138%.¹²

Corden (1984) prevé este comportamiento para las bonanzas en países en desarrollo. Señala que el nivel de protección del sector manufacturero es tan alto que se lo convierte en un sector no comercializable, beneficiario del incremento de la demanda interna

12 Julio Berlinsky, *Ecuador: La estructura de protección de la industria manufacturera*, Buenos Aires, ITI, 1990, p. 25.

generado por el efecto gasto de la bonanza. 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 la bonanza y la consiguiente pérdida de competitividad de los comercializables en el mercado mundial.¹³

Como se verá en las páginas siguientes y lo observado con la industria, en el Ecuador se produce efectivamente lo planteado por Corden. Ahora bien, lo señalado hace que tengamos una clasificación de comercializables y no comercializables que excluye a la industria manufacturera. Ciertamente aquello genera una limitación en el análisis; pero ésta es provocada por las especificidades de aquel sector.

Pero regresando al objetivo de clasificar a los distintos sectores que constituyen la economía nacional entre transables y no transables, se podría utilizar un método «intuitivo» de clasificación mediante la simple inspección.

Sin embargo, se ha preferido usar criterios «explícitos y empíricos». Para ello, siguiendo los estudios realizados por Linda Kamas y Sven Wunder sobre al enfermedad holandesa para el caso colombiano¹⁴, se calcula para cada uno de los subsectores de las Cuentas Nacionales el «cociente de comerciabilidad efectiva» (t_i), definido por la participación de las importaciones (M) y las exportaciones (X) en 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». El método «selectivo» será entonces calcular para cada año y subsector la relación t_i y después elegir sólo los subsectores representativos de los no comercializables (NT) y comercializables (T) con los siguientes criterios:

- 1) Sector NT: $t_i < 1\%$, $j = 1970 \dots 1983$
- 2) Sector T: $t_i > 25\%$, $J = 1970 \dots 1983$ (excluye petróleo)

Con estos criterios se encuentra para el sector de no comercializables (NT) los siguientes representantes (mostrando su t_i en 1975 entre paréntesis):

13 W.M. Corden, «Booming sector and Dutch Disease economics: survey and consolidation», en: *Oxford Economic Papers*, No. 36.

14 Linda Kamas, «Dutch Disease and the Colombian Export Boom», en: *World Development*, septiembre de 1986, p. 1177. Op. Cit. Sven Wunder, p. 172.

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%)

Los mencionados subsectores constituyen los más conspicuos no comercializables, con un mínimo o nulo nivel de «comercialidad efectiva» en todos los años. La participación de este grupo de bienes en el PIB de 1975 fue del 35,7%.

Los sectores comercializables (T) mantienen un alto nivel de ti durante todo el período y son representados por los siguientes subsectores: agricultura, caza, silvicultura y pesca (30,9%); en especial el subsector banano, café y cacao con una ponderación del 95%. Transporte, almacenamiento y comunicaciones (30,4%).

Es importante dejar anotado que este último subsector, generalmente considerado como no comercializable, tiene un importante índice de comerciabilidad 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 ti superior al 1% y menor al 25%, estos son; establecimientos financieros, seguros y servicios prestados a las empresas, que constituyen en promedio el 11 por ciento del PIB; y el sector manufacturero que representa el 18 por ciento del producto.

6. Bonanza petrolera y el «efecto» ingreso

Antes de analizar los precios relativos, hay que observar como la bonanza petrolera incide en el ingreso nacional y genera, en términos de la enfermedad holandesa, los efectos movimiento de recursos y gasto.

Hay que empezar por lo que se denomina el «efecto ingreso» de la bonanza. En el siguiente cuadro se encuentra la evolución del producto por habitante en sucres constantes y en dólares estadounidenses, así como la evolución del PIB petrolero.

Cuadro No. 4
Evolución del PIB percápita y el PIB petrolero

Año	PIB percápita US\$	Variación anual %	PIB percápita S/. 75	Variación anual %	PIB petrolero millón 75	Variación anual %
1970	269	-5,9	10.398	3,2	-2.487	-25,5
1971	257	-4,5	10.714	3,0	-2.470	0,7
1972	291	13,2	11.892	11,0	4.874	297,3
1973	375	28,9	14.462	21,6	18.341	276,0
1974	543	44,8	14.942	3,3	15.308	-16,54
1975	613	12,9	15.316	2,5	12.150	-20,63
1976	734	19,7	16.247	6,1	14.769	21,56
1977	893	21,7	16.818	3,5	13.086	-11,40
1978	998	11,8	17.421	3,6	15.207	16,21
1979	1.186	18,8	17.828	2,3	16.020	5,35
1980	1.444	21,8	18.172	1,9	14.617	-8,76
1981	1.668	15,5	18.352	1,0	15.493	5,99
1982	1.552	-7,0	18.041	-1,7	15.019	-3,06
1983	1.255	-19,1	17.035	-5,6	19.105	27,21

FUENTE: Cuentas Nacionales No. 15, Banco Central del Ecuador.

Como se observa, en los picos de la bonanza, esto es, 1972 y 1973, el producto por habitante, medido en términos reales (sucres de 1975), alcanza sus mayores tasas de crecimiento y, durante toda la década de los setenta, crece a un promedio superior al 6% para empezar a decrecer en los años ochenta.

En términos de dólares, el crecimiento del producto por habitante sería aún más pronunciado, a una tasa del 12,8% para el período de análisis, con años como 1974 en que el PIB per cápita crece al 44,8%. Sin embargo, esta tendencia en dólares tiene un sesgo fundamental que viene dado por el importante atraso cambiario que vivió el país en esos años, producto precisamente de la bonanza petrolera.

Pero no es sólo la bonanza petrolera la que incide en el importante crecimiento del ingreso a tasas no conocidas en el Ecuador, a ésta hay que añadirle el auge que viven productos como el café que, a pesar del atraso cambiario, se ven fomentados debido a los mejores términos de intercambio ofrecidos en el mercado mundial.

Por otro lado, cuando las exportaciones aflojan en precios y/o cantidades, a fin de sostener el modelo de crecimiento adoptado de industrialización sustitutiva de impor-

taciones, y mantener intocados los niveles crecientes de importación y consumo, se recurre al endeudamiento externo que, en la segunda parte de la década de los setenta, se ve facilitado por la amplia liquidez internacional.

El amplio flujo de divisas vía deuda prolonga artificialmente la bonanza e impide que se tomen medidas oportunas para corregir los importantes desequilibrios que ya empezaban a evidenciarse, pues, desde aquellos años la cuenta corriente de la balanza de pagos muestra déficit importantes, el desequilibrio fiscal supera el 5 por ciento del PIB, se experimentan tasas de inflación de dos dígitos y un atraso cambiario importante. El siguiente cuadro convalida lo señalado.

Cuadro No. 5
Evolución de la deuda externa y la cuenta corriente
millones de dólares

Año	Deuda externa	Variación anual	Cuenta corriente
1971	261		-156
1972	344	31,8	- 78
1973	380	10,5	7
1974	410	7,9	37
1975	513	25,1	-220
1976	693	35,1	- 7
1977	1.264	82,4	-342
1978	2.975	135,4	-701
1979	3.554	19,5	-625
1980	4.652	30,1	-649
1981	5.868	26,1	-961
1982	6.633	13,0	-1.182
1983	7.381	11,3	115

FUENTE: Memoria del Gerente del Banco Central del Ecuador, 1984

Como se observa, la deuda externa del Ecuador crece notablemente y entre 1977 y 1978 llega 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 se multiplicaron 30 veces.¹⁵

¹⁵ Francisco de Paula Gutiérrez, «Ecuador: de la enfermedad holandesa al ajuste estructural» en *Transición hacia una economía no petrolera en Ecuador*, Quito: INCAE, 1992.

Hay por tanto un importante efecto ingreso vía exportaciones de petróleo y endeudamiento externo que provocaron un efecto gasto de notables magnitudes.

7. El efecto «gasto»

Como se señaló en el primer capítulo, una bonanza genera un incremento sustancial del ingreso nacional que se traduce en un similar crecimiento del gasto, tanto de transables como de no transables.

Sin duda, el aumento asimétrico de la producción, pues es un solo sector el que se expande, perteneciente a los transables, genera importantes distorsiones en la economía, resaltadas por los modelos de la «enfermedad holandesa».

La principal distorsión se produce en el tipo de cambio, definido como la relación de precios de los no comercializables y comercializables, $E = PNT / PT$.

Efectivamente, la posibilidad de mayor demanda gestada por los abundantes ingresos de la bonanza, es tanto para transables como para no transables.

Los comercializables 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 demanda no incide sobre dichos precios; por su parte, los precios de los no comercializables responden a la oferta y demanda internas, de manera que una mayor demanda, producto de los ingresos del boom, genera un crecimiento de los precios de este tipo de bienes que a su vez incide sobre el tipo de cambio, el cual 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, el atraso cambiario perjudica a los transables que pierden competitividad, pues, sus costos internos son mayores por el crecimiento de los precios de los no transables. Adicionalmente se incentivan las importaciones que compiten con la producción nacional de transables.

En general, en la economía ecuatoriana se produjo un incremento de las importaciones y un crecimiento de la producción de no transables. Sin embargo, dichas importaciones fueron esencialmente bienes de capital y materias primas para la industria.

Una característica particular de la bonanza en el Ecuador se refiere al hecho de que es el Estado el propietario de la nueva riqueza. Esto genera particularidades específicas en el caso ecuatoriano, porque el petróleo pasa a constituirse en una fuente fundamental

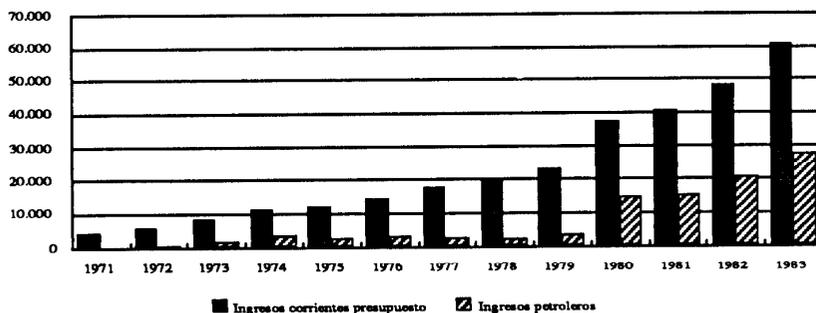
de recursos para el Presupuesto Nacional. La siguiente serie y el gráfico No. 6 nos evidencia con mayor claridad lo señalado.

Cuadro No. 6
El petróleo en los ingresos del Presupuesto del Estado
miles de sucres de 1975

Año	Ingresos corrientes del presupuesto	Ingresos petroleros	Relación petroleros/corrientes %
1971	4.446	0	0
1972	5.495	505,0	9,19
1973	8.152	1.786,5	21,92
1974	11.067	3.303,5	29,85
1975	12.011	2.586,5	21,53
1976	14.108	3.036,3	21,52
1977	17.441	2.654,1	15,22
1978	19.659	2.166,0	11,02
1979	23.044	3.675,0	15,95
1980	37.388	14.331,0	38,33
1981	40.510	15.131,0	37,83
1982	47.787	20.495,0	43,83
1983	60.851	27.828,0	45,73

FUENTE: Cuentas Nacionales No. 15, Banco Central del Ecuador.

Gráfico No. 6
El petróleo en el Presupuesto del Estado
Miles de sucres de 1975



Como se observa, del 0 por ciento en 1971, el petróleo pasa a financiar el 45 por ciento de los ingresos públicos de 1983. Esto implica una dependencia extraordinaria de un recurso que se ha ido constituyendo en el motor de todo tipo de actividades en el Ecuador.

Ahora bien, aparece una especie de «siembra» de la inesperada riqueza y se busca canalizar los recursos hacia la dotación de servicios públicos, de infraestructura básica y de promoción social.

Precisamente los años de la bonanza son los de la construcción de las centrales hidroeléctricas, del sistema 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.

Asimismo son los años en que por primera vez en el país surge la posibilidad del Estado empresario, sobre todo con la creación de la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana, CEPE, quien toma a su cargo todos los procesos de la industria petrolera, una vez que es nacionalizado el hidrocarburo y se concluye la construcción de las refinerías.

De todas formas, la participación estatal en la oferta de bienes y servicios, aparte del petróleo y sus derivados y los servicios públicos, será más bien limitada y sobre todo buscará un papel de fomentador y patrocinador de la iniciativa privada, especialmente de la industria.

Sin embargo, no todo es inversión, el consumo de la Administración Pública crece a una tasa promedio del 11,1 por ciento para el período analizado, los empleados públicos que en 1972 eran 97.348 personas, en 1983 llegan a ser 255.314, lo que significa que la burocracia casi se triplicó en 12 años y en 1974 y 1975 creció a tasas superiores al 20 por ciento anual. Estas cifras son muy superiores al crecimiento anual de la población económicamente activa (2,7%). La relación de servidores públicos/PEA pasó de 4,71 por ciento en 1972 a 8,61 por ciento en 1983.

De todas formas, 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 por ciento anual, con años pico como 1973 y 1974, cuando creció al 45,1 y 30,9 por ciento respectivamente.

Pero el acelerado e inflexible gasto público no solo demandó recursos de la riqueza petrolera, sino que se constituyó en la fuente primaria del posterior endeudamiento externo. En efecto, el financiamiento externo del Presupuesto del Estado, que en 1974

era de 326 millones de sucres, pasa a ser de 10.038 millones en 1981; o sea, en 7 años se incrementó en casi un 300 por ciento.

Se tiene entonces que uno de los primeros síntomas, de lo que después será una enfermedad difícil de sanar, es el incremento del gasto público, como fruto de la bonanza. En los años de la recesión y la crisis se buscará equilibrar las finanzas públicas, sin embargo el proceso será largo y con altos costos sociales, pues, se acentuará el desempleo y se deberá disminuir especialmente el gasto social.

En términos de la enfermedad holandesa, este mayor gasto público implicará incremento de importaciones, de demanda de no comercializables y mayor atraso cambiario. Efectivamente, el comportamiento del consumo en general, durante el período de estudio, mostró una tasa promedio anual de crecimiento del 7 por ciento y la inversión global creció al 10,7 por ciento anual.

Este incremento del gasto, como ya señalamos, incidió en un crecimiento importante de las importaciones y estimuló la producción de bienes no comercializables, los cuales tuvieron un comportamiento que corrobora lo propuesto por la teoría. El siguiente cuadro y el gráfico No. 7 muestran la evolución de los no comercializables en el período de estudio.

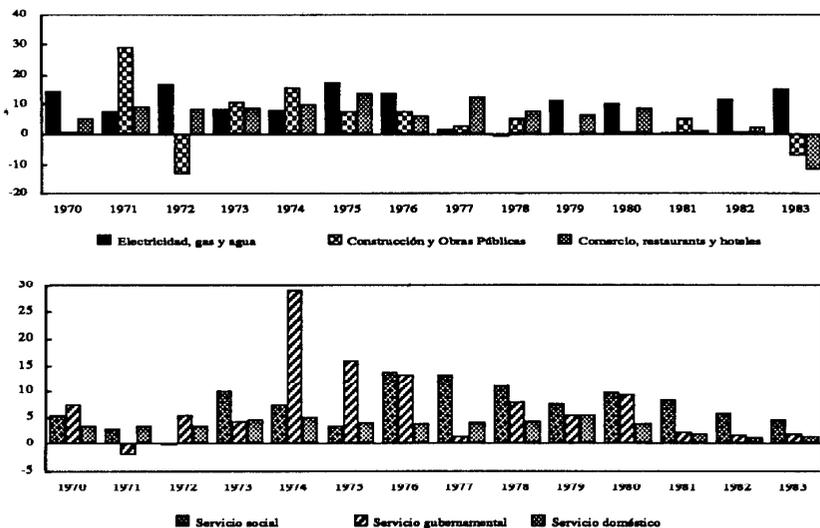
Cuadro No. 7
Evolución de la producción de no comercializables
Millones de sucres de 1975

Año	Electricidad gas y agua	Tasa de crecimiento	Construcción y obras públicas	Tasa de crecimiento	Comercio restaurantes y hoteles	Tasa de crecimiento
1970	477	14,1	3.940	0,7	10.791	5,0
1971	512	7,3	5.076	28,8	11.682	8,9
1972	595	16,2	4.402	-13,3	12.620	8,0
1973	644	8,2	4.856	10,3	13.665	8,3
1974	693	7,6	5.585	15,0	14.959	9,5
1975	809	16,7	5.988	7,2	16.949	13,3
1976	915	13,1	6.415	7,1	17.929	5,8
1977	927	1,3	6.573	2,5	20.066	11,9
1978	915	-1,3	6.903	5,0	21.504	7,2
1979	1.014	10,8	6.853	-0,7	22.862	6,3
1980	1.115	10,0	6.906	0,8	24.789	8,4
1981	1.117	0,2	7.239	4,8	25.077	1,0
1982	1.241	11,1	7.285	0,6	25.567	2,1
1983	1.426	14,9	6.728	-7,6	22.531	-11,8
						... / ...

Año	Servicio comunal social	Tasa de crecimiento	Servicio gubernamental	Tasa de crecimiento	Servicio doméstico	Tasa de crecimiento
1970	3.629	5,3	6.005	7,4	458	3,2
1971	3.727	2,7	5.867	-2,3	475	3,2
1972	3.705	-0,6	6.178	5,3	490	3,2
1973	4.072	9,9	6.446	4,3	512	4,5
1974	4.371	7,3	8.319	29,1	537	4,9
1975	4.509	3,2	9.640	15,9	558	3,9
1976	5.129	13,8	10.940	13,2	579	3,8
1977	5.809	13,3	11.056	1,3	602	4,0
1978	6.445	10,9	11.926	7,9	627	4,2
1979	6.930	7,5	12.557	5,3	651	5,3
1980	7.612	9,8	13.709	9,2	675	3,7
1981	8.240	8,3	14.000	2,1	688	1,9
1982	8.710	5,7	14.224	1,6	696	1,2
1983	9.098	4,5	14.493	1,9	705	1,3

FUENTE: Cuentas Nacionales No. 15, Banco Central del Ecuador.

Gráfico No. 7
Producción de bienes no comercializables
Tasas de crecimiento



Como se observa, en general, todos los no transables crecen a una tasa superior al 5% de promedio anual y algunas actividades como los servicios de electricidad, gas y agua crecen a tasas superiores al 9 por ciento de promedio anual. Esta evidencia convalida el modelo de la enfermedad holandesa al respecto, esto es, el efecto gasto hace que se vea estimulada la producción de no transables.

Lamentablemente, no existen datos para determinar si los precios de los no comercializables subieron, además los precios de los servicios públicos estaban controlados por ley y eran manejados por las administraciones central y municipales quienes proveían estos servicios.

El hecho de que no existan datos individualizados de los precios de los no transables hace que no se pueda calcular el tipo de cambio real como relación entre los valores de los no comercializables y los comercializables; 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 comercializables en el período de análisis, es pertinente presentar una corta exposición sobre el manejo del tipo de cambio en el Ecuador.

A partir de 1970 el tipo de cambio oficial se ubica en 25 sucres por dólar. Con esta cotización se realizan desde ese año hasta 1982, todas las transacciones externas del país, esto es, exportaciones, importaciones, pagos en moneda extranjera, entradas de capitales, etc. Por disposición legal se encuentran incautadas las divisas, lo que significa que los exportadores, importadores e inversionistas deben recurrir al Banco Central en forma obligatoria para vender o comprar sus monedas extranjeras.

Se vive entonces un régimen de tipo de cambio fijo, sustentado por las importantes reservas que posee el país gracias a la bonanza petrolera y al fácil acceso a los créditos internacionales.

Sin embargo, este tipo de cambio fijo es exacerbado por una inflación interna de dos dígitos, mayor a la inflación internacional. En efecto, entre 1970 y 1981 los precios internos crecen a una tasa promedio anual del 16,2%, con años picos como 1974 en que se incrementan al 22,8%.

Esta alta inflación revela que esencialmente los precios de los no transables están subiendo, lo que significa que, dado un tipo de cambio fijo, existía un importante atraso cambiario.

Un cálculo realizado en la Universidad Católica ¹⁶ del tipo de cambio real, basado en la versión relativa de la Paridad del Poder de Compra, que relaciona los precios nacionales

16 Ana L. Coronel y Rosa Hidalgo B., *Un sistema de tipo de cambio flexible para el Ecuador*, Quito, Universidad Católica, (Tesis de Grado), 1984.

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 la siguiente serie y gráfico al respecto:

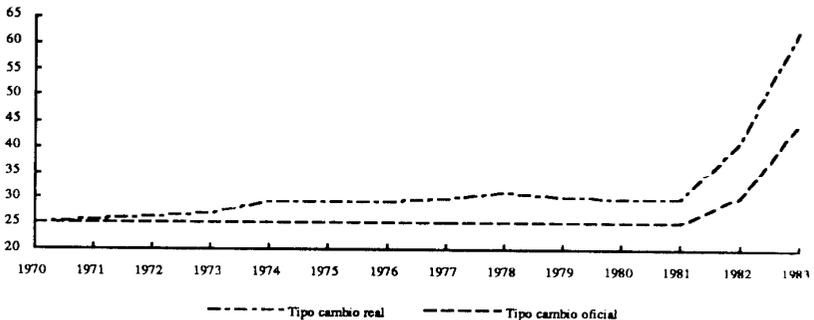
Cuadro No. 8
Tipo de cambio real, oficial y tasa de inflación
(sucres por dólar)

Año	Tipo de cambio real			Tipo de cambio oficial	Tasa de inflación
	Exportación	Importación	Comercio		
1970	25,00	25,00	25,00	25,00	5,4
1971	25,54	25,64	25,60	25,00	9,7
1972	25,73	26,14	25,95	25,00	7,7
1973	25,56	26,94	26,13	25,00	12,0
1974	28,66	29,07	26,89	25,00	22,8
1975	27,59	29,27	29,93	25,00	14,3
1976	26,77	29,27	29,50	25,00	10,1
1977	26,38	29,66	29,50	25,00	12,9
1978	27,52	30,86	30,70	25,00	13,1
1979	30,40	30,13	29,81	25,00	9,2
1980	29,59	29,89	29,22	25,00	11,7
1981	28,72	29,62	28,49	25,00	17,3
1982	39,68	41,22	39,62	30,13	24,4
1983	66,33	62,26	65,19	44,65	48,4

FUENTE: Información estadística del Banco Central del Ecuador.

ELABORACION: Ana L. Coronel y Rosa Hidalgo B.

Gráfico No. 8
Tipos de cambio real y oficial



Si se toma como referencia el tipo de cambio real de importación y se lo compara con el tipo de cambio oficial nominal, se observa que para 1974 ya había un atraso cambiario del 16,3%.

Este atraso cambiario sumado a la alta inflación interna, llega al 146,2 por ciento para la década de los 70 y provocó un deterioro en la competitividad de los transables, especialmente de las exportaciones tradicionales, pues, mientras obtenían la misma cantidad de sucres por sus divisas, sus costos internos se incrementaban permanentemente.

Sobre los perjuicios ocasionados por el atraso cambiario es ilustrativo lo que señalaba el gerente del Banco Central en 1983:

Entre los factores que más contribuyeron al desajuste externo de la economía ecuatoriana, merece especial mención la política cambiaria fija, vigente a lo largo de los años 70. Efectivamente, durante toda la década, el Ecuador mantuvo en 25 sucres por dólar la paridad cambiaria, alimentando un proceso de sobrevaluación del sucre, que distorsionó la relación de precios entre bienes y servicios nacionales y extranjeros. abaratando los bienes importados y exigiendo el establecimiento de subsidios a la exportación (Certificados de Abono Tributario), con una finalidad de compensación, más que de promoción, y con el consecuente costo para la caja fiscal. Esta situación, a más de explicar en gran medida el creciente desequilibrio externo antes mencionado, perjudicó hacia el futuro la dirección del desarrollo del país, a través de distorsiones que afectaron no solo al esfuerzo de inversión realizado, sino también la estructura sectorial de la producción y el consumo de la sociedad... Para verificar la sobrevaluación de nuestra moneda, se utiliza el índice de paridad del poder de compra, con año base 1971, el cual fue de 81,54 en 1975 y 79,09 en 1980. Esto quiere decir que, para establecer la cotización de equilibrio del tipo de cambio debió haberse devaluado la moneda nacional en un 22,61% en 1975 o en un 26,5% en 1980.¹⁷

Pero en realidad, el atraso cambiario que vivió el Ecuador no es sino otro de los síntomas ya previstos por la teoría de la enfermedad holandesa, tal vez el más evidente, para los países que viven bonanzas, pues, son las amplias reservas internacionales las que permiten tener una cotización sobrevaluada que estimula las importaciones y contrae las exportaciones.

Analizando el comportamiento de los bienes comercializables, se había definido como tales a los sectores: agricultura, caza, silvicultura y pesca; y, al transporte y comunicaciones.

¹⁷ Banco Central del Ecuador, *Memoria del Gerente del Banco Central del Ecuador 1983*, Quito, 1983, p. 23.

Dentro del primer sector existe un subsector especialmente importante para la economía nacional, éste es el de banano, cacao y café. Estos productos han servido para que el Ecuador se vincule a los circuitos internacionales de comercio y las divisas que han generado sustentaron el desarrollo económico del país anterior al petróleo. Además, durante los años de los 80, y gracias a una tipo de cambio de equilibrio, productos como el banano vivieron nuevos auges y dotaron de recursos a una economía sumergida en el pantano de la deuda.

En general, para el período analizado, se produce un proceso de desagriculturización en el país. En efecto, mientras en 1970 este sector representaba el 25 por ciento del PIB, para 1983 representa apenas el 13,1 por ciento.

Por otra parte, mientras sectores como el manufacturero y minero crecen en determinados años, a tasas de dos y tres dígitos respectivamente, la agricultura crece apenas al 2,35 por ciento de promedio anual, o sea a una tasa menor al crecimiento de la población que es del 2,99 por ciento promedio. Esto provocó que, de ser un sector excedentario, la agricultura pase a ser un sector deficitario y el país deba importar alimentos.

Pero concentrémonos en el banano, el cacao y el café y su evolución en el período de estudio, para ello es especialmente importante detenerse en cuadro No. 9 de la siguiente página.

El comportamiento de estos productos corrobora plenamente lo propuesto por el modelo de la enfermedad holandesa, pues, debido al atraso cambiario, provocado por el efecto gasto de la bonanza, pierden competitividad y dinamismo y, de no mediar los mejores términos de intercambio, ya que sus precios llegan a tener aumentos espectaculares, la caída en la producción de estos bienes habría sido vertiginosa.

Empezando por el banano. Si bien es cierto la tasa de crecimiento de las exportaciones en dólares para este producto en el período tiene un promedio anual del 7,6 por ciento; si se observa el volumen exportado en términos de kilos, éste apenas crece en un 2,5 por ciento de promedio anual; lo que significa que en casi todos los años mejoró el precio de la fruta, y aquello efectivamente ocurrió, pues, en 1970 el kilo de banano ecuatoriano en el mercado de Nueva York valía US\$ 0,166 y para 1983 llega a US\$ 0,432, o sea, se multiplicó por 2,6 veces, habiendo años como 1975 en que el precio de este bien creció a una tasa del 33,2 por ciento. Por lo tanto, de no mediar esta coyuntura internacional favorable, el estancamiento en la producción bananera se habría convertido en una recesión.

Cuadro No. 9

Evolución de la producción y precios del banano, café y cacao

(miles de dólares y de kilos)

B A N A N O

Años	X FOB valor US\$	Tasa de crecimiento	X Volumen kilos	Tasa de crecimiento	Precio US\$ kilo New York	Tasa de crecimiento
1970	97.728	38,3	1.246.336	4,0	0,166	3,8
1971	108.088	10,6	1.179.680	-5,4	0,140	-15,7
1972	103.880	3,9	1.726.095	46,3	0,162	15,7
1973	110.991	6,9	948.496	-45,1	0,165	1,9
1974	125.979	13,5	1.525.059	60,8	0,184	11,5
1975	165.163	31,1	1.384.485	-9,2	0,245	33,2
1976	148.078	-10,3	937.259	-32,3	0,257	5,0
1977	159.766	7,9	1.317.732	40,6	0,258	0,4
1978	179.819	12,6	1.223.785	-7,1	0,281	8,9
1979	201.204	11,9	1.170.105	-4,4	—	—
1980	236.804	17,6	1.290.621	10,3	—	—
1981	207.757	-12,3	1.235.428	-4,3	—	—
1982	222.506	7,1	676.470	-45,7	—	—
1983	149.091	-33,0	857.263	26,7	0,437	—

C A C A O

Años	X FOB valor US\$	Tasa de crecimiento	X Volumen kilos	Tasa de crecimiento	Precio US\$ kilo Londres	Tasa de crecimiento
1970	20.520	-15,7	36.491	12,6	0,732	-26,3
1971	25.060	22,1	48.750	33,6	0,568	-22,4
1972	25.354	1,2	46.669	-4,3	0,677	19,2
1973	25.536	0,7	32.767	-29,8	1,435	112,0
1974	95.288	273,2	69.314	115,5	2,316	61,4
1975	37.443	-60,7	38.392	-44,7	1,606	-30,7
1976	33.255	-11,2	21.864	-43,1	2,528	57,4
1977	76.591	130,3	18.621	-14,8	5,139	103,3
1978	56.419	-26,3	16.274	-10,9	3,721	-27,6
1979	39.976	-29,1	14.170	-12,9	3,486	-6,3
1980	30.959	-22,6	14.001	-1,2	2,787	-20,1
1981	35.567	14,9	24.605	75,7	2,234	-19,8
1982	57.490	61,6	37.493	52,4	1,796	-19,6
1983	15.439	-73,2	8.322	-77,8	2,237	24,6

... / ...

CAFE

Años	X FOB valor US\$	Tasa de crecimiento	X Volumen kilos	Tasa de crecimiento	Precio US\$ kilo New York	Tasa de crecimiento
1970	46.160	68,6	52.286	39,9	1,114	29,7
1971	34.275	-25,8	45.943	-12,0	0,958	-14,0
1972	44.173	28,9	61.022	32,8	1,111	16,0
1973	62.921	42,4	75.414	23,6	1,370	23,3
1974	65.994	4,9	59.574	-21,0	1.498	9,3
1975	64.637	-2,1	61.086	2,5	1.582	5,6
1976	189.020	192,4	86.427	41,5	3,135	98,2
1977	135.630	-28,3	54.949	-36,4	5,046	61,0
1978	264.545	95,1	98.474	79,2	3,454	-31,6
1979	242.161	-8,5	82.178	-16,6	3,737	8,2
1980	141.703	-41,5	53.904	-34,4	3.322	-11,1
1981	109.167	-23,0	54.157	0,5	2,546	-23,4
1982	130.260	19,3	74.450	37,5	2,763	8,5
1983	155.693	19,5	75.454	1,9	2,821	2,1

FUENTE: Boletín Anuario No. 4, Banco Central del Ecuador.

En el caso del cacao, la caída es importante en términos de volumen, pues, decrece al -4,7 por ciento de promedio anual. La caída podría haber sido contundente de no mediar los buenos precios internacionales que aumentaron a una tasa promedio del 14,7 por ciento anual para el período de estudio, con picos de crecimiento del 112 por ciento en 1974 y 103 por ciento en 1977.

Estos buenos términos de intercambio hicieron que, medidas en dólares, las exportaciones de cacao crecieran a un promedio anual del 18 por ciento.

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

Finalmente el café. Este producto vivió una bonanza de precios en el período de análisis e incluso causó síntomas de enfermedad holandesa en países como Colombia. En efecto, su precio, que en 1970 era de US\$ 1,114 el kilo, llegó a cotizarse en 1977 a US\$ 5,046 el kilo en el mercado de Nueva York; o sea, se multiplicó por 4,5 veces. Estos excelentes precios internacionales hicieron que el atraso cambiario que vivía el país sea

ampliamente compensado, y es así que las exportaciones de café ecuatoriano tuvieron un crecimiento promedio anual del 24,42 por ciento en términos de dólares y del 9,9 por ciento en términos de volúmenes.

En general, se puede afirmar que los favorables términos de intercambio para el banano y el cacao hicieron que su estancamiento y caída no tenga la contundencia esperada, mientras que, gracias a la bonanza de precios, el café vivió un auge en el período de estudio.

El otro sector que se califica como comercializable 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 para el período de análisis, especialmente en lo que se refiere a sus exportaciones, que crecieron a una tasa promedio anual del 30,7 por ciento, con picos de crecimiento de hasta el 239,7 por ciento en 1974.

Esta espectacular dinámica se debió esencialmente a la constitución de 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 de la bonanza hidrocarburífera y sus indicadores tienen que ver esencialmente con la evolución del petróleo; por lo tanto tendrá un comportamiento similar al del bien del boom.

8. El efecto movimiento de factores

En el primer capítulo se señaló que el sector de bonanza en el Ecuador se comportaba como un «enclave», esto es, no generaba un traslado de factores desde los comercializables y no comercializables hacia el sector petrolero. Aquello ocurre debido a que la explotación hidrocarburífera es intensiva en capital y la inversión de éste corrió a cargo de las transnacionales Texaco y Gulf. Posteriormente, sin embargo, y con los propios recursos generados por el petróleo, el Estado Nacional, a través de CEPE, adquirió las acciones de las compañías mencionadas hasta nacionalizar completamente la explotación petrolera. Por lo tanto, para el caso ecuatoriano no existió el efecto movimiento de factores previsto por la enfermedad holandesa.

En efecto, el sector de minas y canteras, en el que está incluido el subsector petrolero, captaba apenas el 0,4 por ciento de la población económicamente activa. Para 1982, ese porcentaje se mantenía.

Sin embargo, una vez generado el efecto «gasto» de la bonanza, se produce lo previsto por el modelo de la enfermedad holandesa, esto es, existe un traslado de mano de obra desde los sectores comercializables hacia los no comercializables. La siguiente serie sobre la distribución de la PEA por rama de actividad, tomada de los censos de 1974 y 1982, evidencian lo señalado.

Cuadro No. 10
Población económicamente activa por rama de actividad

	PEA (1974)		PEA (1982)		Varia %
	Total	% Total	Total	% Total	
	2'278.340	100	2'387.230	100	
Agricultura					
Silv. y Pesca	1'204.788	52,9	786.529	32,95	-19,95
Minas y Cant. (Petróleo)	6.367	0,3	7.045	0,3	0
Industria manufactura	232.426	10,2	284.780	11,93	1,73
Electricidad, gas y agua	8.781	0,4	14.558	0,61	0,21
Construcción	89.447	3,9	158.529	6,64	2,74
Comercio y hoteles	194.582	8,5	266.642	11,17	2,67
Transporte y comunicación	56.693	2,5	103.853	4,35	1,85
Est. Financi. Seguros, etc.	20.333	0,9	38.424	1,61	0,71
Servicios Co- munales, etc.	337.354	14,8	614.237	25,73	10,93
Actividades no específicas	95.856	4,2	53.394	2,23	-1,97
Trabajadores nuevos	31.719	1,4	59.304	2,48	1,08

FUENTE: Boletín anuario No. 8, 1985, Banco Central del Ecuador.

Como se observa, el sector agrícola, donde se encuentran los comercializables tradicionales como el banano, el cacao y el café, de captar el 52,9 por ciento de la PEA, pasa a

captar apenas el 32,5%, o sea, pierde factores laborables en un 20 por ciento en el período de la bonanza.

Por su parte, los 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 por ciento.

Existe entonces un traslado de factores desde los transables a los no transables en la economía ecuatoriana, tal como lo señala la teoría.

La industria manufacturera, dadas las facilidades de importación de todo tipo de maquinarias y equipos, el atraso cambiario 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 ciento.

Esta pérdida de factores de los transables explica también su estancamiento.

Por otro lado, la teoría prevé un incremento en los salarios debido a la bonanza y a la mayor demanda del factor trabajo por parte del sector de no transables. Lamentablemente no se han encontrado indicadores sectoriales que evidencien aquella propuesta; no obstante el nivel de vida de los sectores urbanos en el período de estudio mejoró, no solo por incremento en los ingresos, sino sobre todo por una mayor dotación de servicios. De todas formas se puede señalar que el salario mínimo vital pasó de 600 sucres en 1970, a 5.600 sucres en 1983, o sea, creció a una tasa promedio anual del 28,7 por ciento, lo que implica una tasa mayor a la tasa promedio de inflación anual que fue del 16,4 por ciento.

Se tiene entonces que el efecto movimiento de factores se subordinó al efecto gasto, y solo se produjo una vez que este último propagó todas sus consecuencias en la globalidad de la economía.

9. Conclusiones

Los modelos de enfermedad holandesa sostienen que los flujos de divisas de una bonanza están asociados con un cambio de precios y de cantidades relativos a favor de los bienes no comercializables, a costa de los bienes comercializables.

En el Ecuador, la bonanza petrolera del primer lustro de la década de los setenta, es un 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 comercializables y no comercializables debido a que la economía ecuatoriana en esos años estaba muy protegida, pues, la política económica tenía como meta la industrialización sustitutiva de importaciones.

Precisamente fue el sector industrial el más protegido y quien captó gran parte de los recursos de la bonanza vía créditos baratos, dotación de infraestructura básica, libre importación de maquinarias, equipos, materias primas e insumos a una tasa de cambio fija y atrasada, aranceles prohibitivos a la producción de competencia foránea, etc.

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 la depresión de los años 80, 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 que ya para 1974 se ubicaba en el orden del 16,3 por ciento.

La sobrevaluación en el tipo de cambio afectó a los comercializables tradicionales, sobre todo a aquellos verdaderamente transables, como el banano, el cacao y el café los cuales, de no mediar los excelentes precios que tuvieron en el mercado mundial, habrían tenido que soportar contundentes caídas en su producción. Especialmente el café vivió un período de inusual prosperidad gracias a que sus precios en el mercado internacional se multiplicaron en casi seis veces.

Pero el atraso cambiario afectó especialmente a las exportaciones menores, sobre todo a aquellas que venían con un gran perfil, como los camarones y los productos ictiológicos en general, las cuales debieron esperar un tipo de cambio realista para demostrar su potencialidad. En efecto, una vez que el Ecuador corrigió totalmente su atraso cambiario, a mediados de los ochenta, se convirtió en uno de los primeros exportadores de camarón del mundo y recuperó su primer lugar como máximo proveedor de banano.

Un elemento promovido por el efecto gasto, y que alargó artificialmente la bonanza, fue el endeudamiento externo que, en el segundo lustro de los setenta, mantuvo los altos niveles de consumo promovidos por el boom y no permitió arreglar a tiempo los desequilibrios. Con el pasar de los años, sobre todo en la década de los ochenta, dicho endeudamiento se convirtió en el elemento más pernicioso de la economía nacional y, con la dinámica de una bola de nieve, provocó que el país viva una suerte de angustia permanente por los altos déficit en la balanza de pagos y las consiguientes reservas internacionales negativas, elevadas inflaciones, desequilibrios fiscales y monetarios y la concurrencia permanente de las autoridades a los organismos crediticios internacionales en busca de préstamos contingentes.

Por otra parte, a más de la afección a los transables tradicionales, la bonanza generó un proceso de desagriculturización acelerado 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 servicios y la construcción, actividades que vivieron el auge previsto por la teoría. Son precisamente los años de la bonanza cuando se acentúan el subempleo y los cinturones de miseria y marginalidad en la ciudad de Guayaquil.

La industria, intensiva en capital gracias a la liberalidad de que gozó para importar maquinarias 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 no transables, se generó el segundo efecto previsto por la teoría, esto es, el traslado del factor trabajo desde el sector transable hacia al sector no transable.

Pero la bonanza no tuvo solo efectos adversos, en gran medida los recursos provenientes del petróleo fueron «sembrados». Así es como se construyeron las centrales hidroeléctricas que permitieron al país gozar de excedentes de energía durante varios años. Se terminaron la construcción de puertos, sobre todo el puerto petrolero de Balao.

Se adquirió la flota petrolera que, por su capacidad e importancia, hizo que el sector transporte, generalmente considerado como no comercializable, se convirtiera en comercializable y camine de la mano del sector de bonanza.

Se modernizaron los aeropuertos, se urbanizaron las ciudades y se rescató y restauró el patrimonio cultural de Quito, de manera que la UNESCO declaró a esta ciudad, junto con las islas Galápagos, patrimonios de la humanidad.

Se ampliaron los servicios de salud y fitosanitarios que hicieron que disminuya la mortalidad infantil y aumente la esperanza de vida. Igualmente se universalizó la educación tanto a nivel primario como secundario y se registraron los primeros récord de matrícula universitaria. Se terminó la pavimentación de la red vial y se construyeron caminos vecinales. En fin, la obra pública y los servicios en general crecieron a tasas no antes conocidas en el país.

Pero como ya se señaló, el sector más favorecido por el boom fue sin duda el industrial, el cual recibió un apoyo amplio e irrestricto del Estado. Aparecieron en el Ecuador por primera vez industrias como la automotriz y la siderurgia jamás antes soñadas. Este desarrollo industrial permaneció, aunque estancado, en la crisis de los ochenta y respondió con algunas posibilidades.

Seguramente el Ecuador no vivió los procesos hiperinflacionarios y de violencia política que padecieron sus vecinos gracias a una industria que no se resignó a desaparecer en la crisis y a la infraestructura que se gestó en el período de bonanza.

Ciertamente, el período en análisis, que es un parteaguas de la historia nacional, 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 bonanzas futuras.

Bibliografía

Bácz, Roné, «Panorama general de la economía ecuatoriana 1948-1988», en: *Economía y Desarrollo*, No. 14, Quito, PUCE, 1990.

Banco Central del Ecuador, *Cuentas Nacionales No. 15*, Quito, BCE, 1992
Boletín Anuario No. 4, Quito, BCE, 1981
Boletín Anuario No. 8, Quito, BCE, 1895
Memoria del Gerente General, Quito, BCE, 1983 - 1984.

Berlinsky, Julio, *Ecuador: La estructura de la protección de la industria manufacturera*, Buenos Aires, ITDT, 1990.

CEPAL, *Ecuador: Desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, Santiago de Chile, CEPAL/ILPES, 1979.

Corden, W.P. y Neary, J.P., «Booming sector and De-Industrialization in a small open economy», en: *Economic Journal*, Vol. 92, diciembre 1982.

Corden, W.P., «Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation», en: *Oxford Economic Papers*, noviembre de 1984.

Coronel, Ana L. e Hidalgo, Rosa, *Un sistema de tipo de cambio flexible para el Ecuador*, Quito, Universidad Católica, (Tesis de Grado), 1984.

De Paula G., Francisco, «Ecuador: de la enfermedad holandesa al ajuste estructural», en: *Transición hacia una economía no petrolera en Ecuador*, Quito, INCAE, 1992.

Dornbusch, Rudiger, *La Macroeconomía de una Economía Abierta*, Barcelona, Antoni Bosch editor, 1993.

Doryan, Eduardo, López, Grettel, *Transición hacia una economía no petrolera en Ecuador*, Quito, INCAE, 1992.

Edwards, Sebastián, *América Latina y el Caribe: Diez años después de la crisis de la deuda*, Washington, Banco Mundial, 1993.

Gordillo, Eduardo, «Sistema Cambiario Ecuatoriano 1988-1993», en: *Informe para la Junta del Acuerdo de Cartagena*, Quito, Junta del Acuerdo de Cartagena, 1993.

Hurtado, Osvaldo, *El poder político en el Ecuador*, Barcelona, Ariel, 1991.

Jácome, Luis, *Enfermedad Holandesa: Impacto macroeconómico y crecimiento de la economía ecuatoriana entre 1972 y 1980*, Quito, Cordes, 1989.

-, *La política cambiaria futura en el Ecuador: ¿Tipo de cambio fijo o flexible?*, Quito, Perspectiva Económica, 1992.

Jones, R., «A three-factor model theory, trade and history», en: *Trade, Balance of Payments and Growth*, Enssays in honor of C.P. Kindleberger, Amsterdam, Ed. J.N. Bhaguati

Kamas, Linda, «Dutch Disease and the Colombian Export Boom», en: *World Development*, septiembre de 1986.

Martirena-Mantel, Ana M., *Economía Monetaria Internacional*, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1978.

Notas de clase, Buenos Aires, ITDT, 1994.

Petroecuador, *Actividad Hidrocarburífera 1972-1991*, Quito, Petroecuador, 1991.

Rodríguez E., Gustavo, «Análisis comparativo Ecuador-México para la transición a una menor dependencia del petróleo», en: *Transición hacia una economía no petrolera en Ecuador*, Quito, INCAE, 1992.

Sachs, Jeffrey y Larrain, Felipe, *Macroeconomía En La Economía Global*, México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1994.

Salgado, Germánico, *El Estado ecuatoriano: Crisis económica y Estado desarrollista*, Quito, Cordes, 1989.

Salter, W.E. Internal and External Balance: «The Role of Prices and Expenditure Effets», en: *Economic Record*, agosto de 1959.

Sandoval, Carlos, *Política cambiaria en el Ecuador 1970-1986*, Quito, Ildis, 1987.

The Economist, *The Dutch Disease*, Noviembre de 1977.

Varios autores, *Ecuador Síntesis*, Madrid, Síntesis, 1992.

Wunder, Sven, «La enfermedad holandesa y el caso colombiano», en: *Coyuntura Económica*, Vol XXII, No. 1, Bogotá, Fedesarrollo, 1992.