

## ¿Enfermedad Holandesa en el Perú?

*Escribe Juergen Schuldt*

El *origen del nombre* con que se ha calificado este síndrome proviene de la *experiencia específica de Holanda*, cuando comenzaron a explotar los ingentes campos de gas natural del Mar del Norte desde principios de los años sesenta. La enorme cantidad de divisas que ingresó por ese concepto afectó notoriamente -para mal- la competitividad exportadora de sus sectores industriales y agropecuarios, como consecuencia de la creciente sobrevaluación del florín. El término fue plasmado por primera vez por los editores del semanario londinense *The Economist* (1977) en un artículo titulado "*Dutch Disease*", entendida como "*el contraste –entre la salud externa y el malestar interno- es el síntoma de la ‘enfermedad holandesa’*"; es decir, la Enfermedad Holandesa (EH) estaría caracterizada por la paradójica presencia conjunta de una bonanza de la balanza de pagos con la quiebra de las empresas productoras de bienes transables.

Pero esa especie de ponzoña –que, hoy en día, poco tiene de holandesa- se conoce desde hace muchas décadas y hasta siglos atrás. Cuando menos, ha sido palpada desde la época en que la producción española de bienes transables –agrícolas y manufactureros- fue afectada adversamente por el ingreso masivo de metales preciosos (oro y, especialmente, plata) de sus colonias americanas. Por lo que, muy pertinentemente, hay quienes han señalado que a ese proceso perverso –que, además, probablemente fue el más extendido de la historia- debería denominársele más correctamente como el Síndrome Español o Americano e, incluso, como La Maldición de Moctezuma. Para otras latitudes este mismo fenómeno ha sido calificado de las más diversas maneras, según el país en el que se fraguó. Por ejemplo, en el caso de Colombia, a raíz de boom cafetero, se le ha dado en llamar el "efecto Pambelé", estableciendo un paralelo con el destino de ese gran boxeador que - de la noche a la mañana- se hizo millonario, pero que una vez que dejó los guantes naufragó en la más penosa y aparentemente incomprensible miseria.

Este virus infecta al país exportador de alguna materia prima (petróleo, minerales) a partir de diversas circunstancias, que a veces pueden venir combinadas, a saber: cuando se eleva sustancialmente el *precio* de su principal producto de exportación o cuando se descubre y explota una nueva y abundante fuente o yacimiento (*quantum*). Este proceso también puede desatarse por el repentino e inesperado ingreso masivo de divisas por concepto de inversión extranjera directa (caso del Perú en 1995-97), por un auge del turismo (España en los años sesenta y setenta), por remesas de migrantes (Centroamérica) o por flujos abundantes de ayuda externa

(África subsahariana). Con lo que, cuando se desata un *boom* de exportación primaria e ingresan divisas *en masse*, el exceso de oferta de divisas *vis a vis* la demanda, lleva a la sobrevaluación de la moneda doméstica respecto a la de los países con los que comercia. Con lo que se procesa una crisis en los sectores de bienes transables, pero la bonanza del sector transable beneficiado le otorga un empuje vertiginoso a la producción de las mercancías no transables (gobierno, transportes, servicios).

El auge, tanto del sector transable beneficiado (en nuestro caso sería la minería), como del de los no transables, generalmente da lugar – por intermedio de complejos fenómenos multiplicadores reales o monetarios- a un acelerado crecimiento económico a pesar de las dificultades por las que atraviesan los demás sectores transables. Este parecería ser el caso peruano, según gran parte de los analistas y de ciertos gremios empresariales, quienes consideran que el sol está sobrevaluado. Los datos sobre el tipo de cambio real (multilateral), con base en 1994, no confirman esta hipótesis ya que el índice promedio se ha ido devaluando 1,9% en 2004, a 0,7% en 2005 y 1,2% en 2006. Lo que quiere decir que en el último trienio se ha materializado una devaluación real del 3,9%.

Pero, como algunos analistas no confían en tales cálculos, en la medida que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) no sería un *proxy* de los costos de las empresas exportadoras, sería interesante que, por ejemplo, ADEX nos ofrezca un índice de éstos, como lo acaba de presentar el BCR. De acuerdo a éste, utilizando un índice de costos de los insumos de las empresas, la devaluación real habría sido del 9,4% entre enero de 2003 y principios de este año, superior en más de cinco puntos porcentuales al calculado en base al IPC. Lo que se debería al incremento relativo menor de los combustibles en el país y al hecho de que la productividad de los trabajadores creció más que los salarios (véase *Gestión* de hoy; p. 12).

Al margen de ello, sin embargo, veamos un enfoque alternativo, el de la *evolución de los sectores productivos* en el Perú durante el año pasado. Para confirmar la existencia de la supuesta sobrevaluación y de la existencia de una Enfermedad Holandesa (EH) los sectores industrial y agropecuario tendrían que haberse comprimido, mientras que los no transables debieron haberse expandido. Esto último es cierto, ya que éstos se expandieron notablemente: 14,7% la Construcción, 12,1% el Comercio, 8,2% los otros servicios (gobierno y transportes) y 6,9% Electricidad-Agua. Sin embargo, lo que llama la atención, es que los sectores transables –que, se supone, serían golpeados por la sobrevaluación- también hayan crecido en forma notable: el agropecuario al 7,2% y el industrial no primario al 5,7%. Por si quedaran dudas las exportaciones no tradicionales aumentaron en cerca de US\$ 1.000 millones, equivalentes a un crecimiento del

23%. Dicho sea de paso, la bonanza macroeconómica es tal (en enero de este año el PIB habría crecido al 9,9%), que probablemente hacia el segundo semestre del año en curso el BCR tenga que subir su tasa de interés de referencia si quiere cumplir con su meta explícita de inflación.

De lo anterior se desprende que no sufrimos –por lo menos, aún no– la perniciosa Enfermedad Holandesa, lo que en importante medida se debe a las afortunadas intervenciones masivas del BCR en el mercado cambiario desde hace varios años. Solo en lo que va del 2007, ya se ha visto obligado a ‘recoger’ dólares por más de US\$ 110 millones semanales, los que vienen siendo parcialmente ‘esterilizados’ (para evitar la emisión exagerada y, por ende, la inflación) con la venta de certificados de depósito a corto plazo. Que ello también puede contraer otros problemas, no despreciables, ya es harina de otro costal.