

Die Auswirkungen der Dollarisierung auf den produktiven Sektor in Ecuador

Informe im Rahmen eines Praktikums am ILDIS in Quito, Ecuador
von
Johannes Emmerling
Stuttgarter Str. 8
12059 Berlin
im
April 2003
erhältlich unter <http://www.ildis.org.ec/articulo/Dollarisierung.htm>

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	3
2. ENTWICKLUNG DES PRODUKTIVEN SEKTORS VOR UND NACH DER DOLLARISIERUNG	5
3. AUSWIRKUNGEN DER DOLLARISIERUNG	7
3.1. Verringerung der int. Transaktionskosten	7
3.2. Einflüsse auf den Kapitalmarkt	9
3.3. Reale und Nominale Aufwertung	12
4. ENTWICKLUNG DER PRODUKTIONSKOSTEN	13
5. INVESTITIONEN UND KAPITALSTOCK	14
6. ARBEITSMARKT	16
7. MARKTIMPERFEKTIONEN	18
8. EL EMPRESARIO ECUATORIANO	20
9. BETRACHTUNG EINZELNER SEKTOREN	21
10. FAZIT	23
11. BIBLIOGRAPHIE	25

1. Einleitung

Mit der Öffnung einer Volkswirtschaft für den Weltmarkt tritt ein Land in den Wettbewerb mit dem Rest der Welt. Somit tritt das Streben nach internationaler Wettbewerbsfähigkeit an eine herausragend Stelle der Wirtschaftspolitik. In einem System flexibler Wechselkurse erfolgt der Ausgleich eines z.B. aufgrund von externen Schocks vorliegenden Zahlungsbilanzungleichgewichtes normalerweise über den Wechselkurs. Im Rahmen des Goldstandards funktionierte dieser Ausgleich noch automatisch durch entsprechende Goldtransaktionen die durch den internationalen Handel induziert wurden. Doch bereits mit dem 1944 eingefürten Bretton-Woods-System wurde deutlich, dass die Schwankungen der internationalen Kapitalströme diesen Mechanismus stark beeinträchtigen können.

Zudem wurde durch die Einführung von nichtgedeckten Papierwährungen eine diskretionäre Geldpolitik möglich, die es u.a. erlaubte, sich gezielt auf Kosten des Auslandes Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Nachdem die "monetaristische Gegenrevolution" dagegen der Geldpolitik die realwirtschaftliche Wirksamkeit absprach, stand nunmehr die Inflationsbekämpfung als primäres Ziel der Zentralbank im Mittelpunkt.

Insbesondere in Ländern, in denen die Unabhängigkeit der Zentralbank und/oder die politische Stabilität nicht garantiert waren, kam es jedoch weiterhin zu einer Instrumentalisierung der Geldpolitik durch die Regierung.

Die dadurch häufig entstehenden erratischen Inflationsraten erzeugten jedoch vielfach ein grundsätzliches Misstrauen der Bevölkerung in die eigene Währung. Als Folge konnte man besonders in den lateinamerikanischen Ländern eine ansteigende informelle Dollarisierung feststellen. So stieg Dollarisierungsgrad (d.h. der Anteil der in Dollar gehaltenen Depositen an den gesamten Einlagen) in Ecuador von 15,7% im Jahr 1994 auf 47,3% in 1999. Als Gründe hierfür gelten vor allem die Ende 1992 geschaffene legale Möglichkeit, in Dollar zu handeln bzw. Dollarkonten zu halten, die Wirtschaftskrisen dieser Jahre (man denke nur an die 'Tequila'-Krise, die Asienkrise, den Default Russlands oder die Abwertung Brasiliens), sowie eine stark ansteigende externe Verschuldung. Infolgedessen verlor die nationale Wirtschaftspolitik aufgrund von steigender Auslandsverschuldung, unkontrollierbaren Inflationsraten und zunehmender Fremdwährungspräferenz stark an Glaubwürdigkeit, Wirksamkeit und vor allem Manövrierfähigkeit. Auch wenn die Ursachen einer so verursachten politischen und wirtschaftlichen "Stagflation" häufig historisch bedingt

struktureller Art sind, wurde in vielen Fällen eine monetäre, einseitige Lösung vorgeschlagen, die Einführung eines festen Wechselkursregimes.

Auch wenn dadurch der Zugang der (korrupten) Regierung zur "maquinita" erschwert wurde, so wurden die realen Probleme zumeist nicht beachtet. Probleme wie mangelnde politische Stabilität, Investitionen in unproduktive Bereiche, ein mangelhaftes Ausbildungssystem und eine weitreichende Ungleichheit innerhalb der Bevölkerung wurden nicht angegangen.

Mit der Entscheidung am 9.1.2000, den Dollars als offizielles Zahlungsmittel einzuführen wurde auch in Ecuador diese Politik "perfektioniert". Während bei einem Currency Board immer noch die (theoretische) Möglichkeit einer Abwertung bestehen bleibt, so ist dies in einer vollarisierten Wirtschaft praktisch nicht möglich¹.

Die Möglichkeit, durch Reaktionen des Wechselkurses auf Zahlungsbilanzungleichgewichte die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu erhalten, wird jedoch von vielen Ökonomen als Hauptvorteil eines flexiblen Wechselkurses angesehen. "Wettbewerbsfähigkeit" wird dabei jedoch als rein monetäres Phänomen begriffen. Dabei werden allerdings eine Reihe von Faktoren vernachlässigt, die mindestens genau so wichtig für die Entwicklung des produktiven Sektors sind. Die im Rahmen des Ansatzes der systemischen Wettbewerbsfähigkeit des DIE (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik) entwickelte Vier-Ebenen-Betrachtung kann hier als Analyseinstrument verwendet werden. Darin wird insbesondere auf der Meta- und Mesoebene eine aktive Politik, die die Notwendigkeit einer wettbewerbsorientierten Entwicklung begreift, gefordert, um auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene ein geeignetes Umfeld für eine nachhaltige Entwicklung zu schaffen.

Im Rahmen dieser Arbeit soll dagegen speziell die Makroebene untersucht werden. Modelltheoretisch wird hierunter zumeist ein "stabiles makroökonomisches Umfeld" verstanden. Dabei soll am Beispiel der Dollarisierung in Ecuador untersucht werden, wie sich eine (so könnte man meinen) schlagartige Stabilisierung von Wechselkurs, Inflationsrate und Zinssatz durch die Adaption des Dollars als offizielle Währung auf die "Produktivkräfte" des Landes auswirkt.

¹ Auch wenn dieser Punkt als umstritten gilt, ist im Falle der Dollarisierung die Rückkehr zu einer eigenen Währung schwieriger als bei einem Currency Board. Andererseits zeigt das Beispiel von Liberia, das 1982 nach 35 Jahren Dollarisierung wieder eine eigene Währung einführte, dass der Prozess einer Dollarisierung durchaus reversibel ist.

2. Entwicklung des produktiven Sektors vor und nach der Dollarisierung

Eines der fundamentalen Probleme der ecuadorianischen Wirtschaft ist das Fehlen eines konkurrenzfähigen produktiven Sektors. Die Gründe dafür sind unterschiedlichster Natur: Einen wichtigen Grund stellt sicher das Fehlen eines produktiven (Human-)Kapitalstocks dar. Auf der Seite des Arbeitsangebots führen die unzureichende Ausbildung, v.a. aber die Abwanderung qualifizierter Fachkräfte zu einem Mangel an Fachpersonal, der zu dem hohen strukturellen Anteil an der Arbeitslosigkeit führt. Auf der anderen Seite ist insbesondere in der verarbeitenden Industrie ein Fehlen von produktiven Investitionen zu verzeichnen. So wird in Ecuador eine Fabrik durchschnittlich nur alle 40-50 Jahre umgebaut und an neue Produktionsweisen angepasst, während dies beispielsweise in Japan alle 5 bis 10 Jahre geschieht.² Der Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen mag hier als Ausweg erscheinen, jedoch stehen in dem Kalkül der ausländischen Investoren prinzipiell "rent-seeking" und die verbesserte Exploitation der Ölquellen des Oriente (wie am Beispiel des OCP zu sehen ist³) im Vordergrund. Abgesehen von den sozialen und ökologischen Folgen ist hiervon nur eine weitere Abhängigkeit von den Ölexporten zu erwarten. Die starken Schwankungen des (tendenziell fallenden) Ölpreises werden sich somit noch stärker auf die ecuadorianische Wirtschaft auswirken. Zudem bestehen zwischen der Erdölindustrie und den übrigen Sektoren Ecuadors praktisch keine *linkages*⁴. Darunter versteht man "Verbindungen" oder positive externe Effekte, die ein leistungsfähiger Sektor in Verbindung mit der übrigen Wirtschaft erzeugen kann. Dies kann beispielsweise über höhere Steuereinnahmen (*fiscal linkages*), den Ausbau einer Zulieferindustrie (*backward linkages*) oder auch positive Effekte für die Weiterverarbeitung in verwandten Industriezweigen (*forward linkages*) bestehen. Im Falle des ecuadorianischen Erdöls trifft die jedoch kaum zu, da die Investoren vom Staat mit Steuerbefreiungen begünstigt werden. Zudem bestehen kaum Verbindungen zur heimischen Wirtschaft. So wird ein Großteil der Maschinen und benötigten Rohstoffe importiert und die Weiterverarbeitung bis hin zum Endprodukt erfolgt ebenso im Ausland. Da die Exploitation hauptsächlich durch ausländische Firmen erfolgt, wird der Hauptanteil der Einnahmen zudem abgezogen, anstatt den inländischen Konsum zu fördern (*consumption linkages*)

² Duque Ruíz (1999), S. 74f.

³ 2001 flossen von den insgesamt 1330 Mio. \$ ausländischen Direktinvestitionen ca. 1200 Mio. \$, d.h. über 90% in den Bau dieser zweiten Pipeline.

⁴ Zu Hirschmans linkages-Ansatz vgl. Hirschman(1989)

Dazu kommt noch der als "dutch disease"⁵ bekannte Effekt, dass dadurch die arbeitsintensiveren Exportprodukte der verarbeitenden Industrie verdrängt werden: Aufgrund der hohen Einnahmen aus dem Erdölgeschäft führen zu einer wachsenden Geldmenge und Aufwertung der nationalen Währung (im Falle Ecuadors einer realen Aufwertung), die die Konkurrenzfähigkeit der Exportprodukte verringert. Mit den Worten des IWF: "The coming on stream of the new oil pipeline by end-2003 could alleviate pressures on the external current account, but it would be important to avoid crowding out the non-oil economy"⁶. Daher kann eine Lösung der Probleme nur auf Basis einer besseren Entfaltung der Produktivkräfte des Landes erfolgen.

Wenn man das Wirtschaftswachstum seit der Dollarisierung betrachtet, 5.1% in 2001 und 3.3% in 2002, so könnte man meinen, dass die realwirtschaftlichen Effekte der Dollarisierung positiver Natur sind. Dabei gilt es jedoch folgende Punkte zu beachten: Zum einen fallen die Zahlen bedeutend schlechter aus, wenn man das starke Bevölkerungswachstum betrachtet: So wuchs das BIP pro Kopf in 2000 nur um 0,7% und in 2001 um 3,0%. Des weiteren erreichte das BIP absolut betrachtet erst in 2002 wieder den Stand von 1998.

Ramas de Actividad	Crecimiento acumulado del PIB (1997 y 1998)*	Crecimiento acumulado del PIB (2001 y 2002)*
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.6%	4.1%
Pesca	21.6%	5.4%
Explotación de minas y canteras	-3.5%	-1.9%
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	11.3%	5.6%
Suministro de electricidad y agua	15.9%	7.7%
Construcción	2.5%	14.9%
Comercio al por mayor y al por menor	5.2%	8.3%
Hoteles y restaurantes	10.2%	3.4%
Trasporte, almacenamiento y comunicaciones	18.4%	5.7%
Intermediación financiera	-18.7%	42.0%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7.3%	9.5%
Administración pública y defensa; seguridad social	9%	5.8%
Enseñanza	6.6%	3.2%
Servicios sociales y de salud	6.3%	6.3%
Otros servicios comunitarios, sociales y personales	22%	1.0%
Hogares privados con servicio doméstico	7.5%	3.8%
Servicio de intermediación financiera medidos indirectamente	-14.9%	38.3%
Otros Elementos del PIB	7.7%	28%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	6.3%	8.6%

Abb.1 (Quelle: Banco Central del Ecuador (a precios de 2000))

⁵ Die "holländische Krankheit" hat ihren Namen von den Ölfunden in dem zu Holland gehörigen Teil der Nordsee, die zu einer starken Aufwertung des holländischen Gulden führten und dadurch eine Rezession (Anstieg der Importe, Rückgang der Exporte) verursachten.

⁶ IWF Public Information Notice No. 03/47 vom 7. April 2003.

Eine Analyse der einzelnen Sektoren zeigt zudem, dass die Aktivitäten der verschiedenen Bereiche sehr stark schwanken. So wuchs beispielsweise der Sektor der verarbeitenden Industrie im ersten Quartal 2001 um 24,7%, während er im 4. Quartal desselben Jahres einen Einbruch um 28,6% zu verzeichnen hatte. Betrachtet man die kumulierten Wachstumsraten von 2001 und 2002 (Abb.1), so fällt auf, dass das -im Vergleich den anderen lateinamerikanischen Ländern- relativ hohe Wachstum vor allem zwei Sektoren geschuldet ist: dem Bauwesen und dem Finanzsektor. Un in diesen Sektoren ist ein Wachstum über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt zu verzeichnen. Auch im Vergleich zu den krisenbetroffenen Jahren 1997 und 1998 sind diese Sektoren neben dem Handel die einzigen, in denen eine Verbesserung der Situation zu beobachten ist. Da diese beiden Bereiche nicht gerade als Aushängeschild einer produktivitätsorientierten Entwicklung gelten (für den Finanzsektor siehe dazu Teil 3.2.), kann bisher noch von keiner nachhaltig positiven Entwicklung des produktiven Sektors sprechen. In beiden Fällen handelt es sich zudem um nicht-handelbare Güter, während sowohl die klassischen Exportsektoren (Landwirtschaft, Petroindustrie und Tourismus) als auch die verarbeitende Industrie nur unterdurchschnittlich zum Wachstum beitragen. Auch im internationalen Vergleich hat sich der Stand Ecuadors in den letzten Jahren verschlechtert. So fiel das Land im Ranking des World Economic Forum, das die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes über den sog. Growth Competitiveness Index misst, vom 68. Rang in 2001 auf den 73. von 80 Ländern im Jahr 2002.

3. Auswirkungen der Dollarisierung

3.1. Verringerung der int. Transaktionskosten

Durch den Wegfall des Wechselkursrisikos sinken zum einen die Transaktionskosten des internationalen Handels, sowohl für Importeure als auch für Exporteure. Unter Effizienzgesichtspunkten wird dieser Punkt oft als wichtiger Vorteil der Dollarisierung

angeführt. Die Schätzungen für den Effekt einer Währungsunion auf den internationalen

Anteil des Aussenhandels am BIP

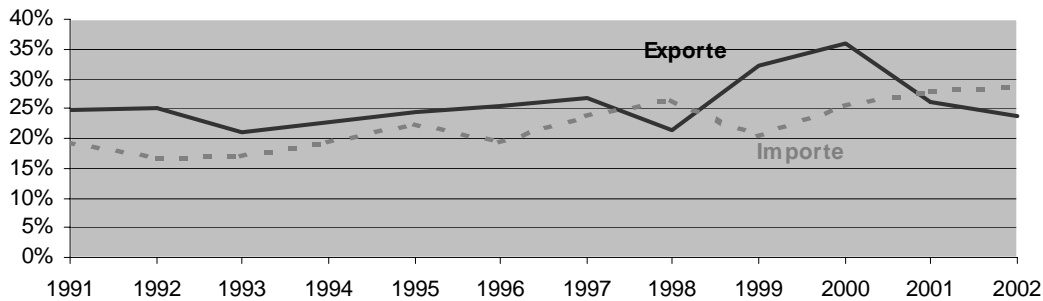


Abb. 2 (Quelle: Banco Central del Ecuador)

Handel reichen bis einem 100%igen Anstieg des Handelsvolumen durch eine einheitliche Währung.⁷ Im Falle Ecuadors zumindest ist dies jedoch nicht festzustellen. Zum einen sinkt die relative Bedeutung des internationalen Handels seit Einführung des Dollars als gesetzliches Zahlungsmittel (vgl. Abb. 2), vor allem aber hat sich die Struktur des Handels

Entwicklung der Exporte 1997-2002

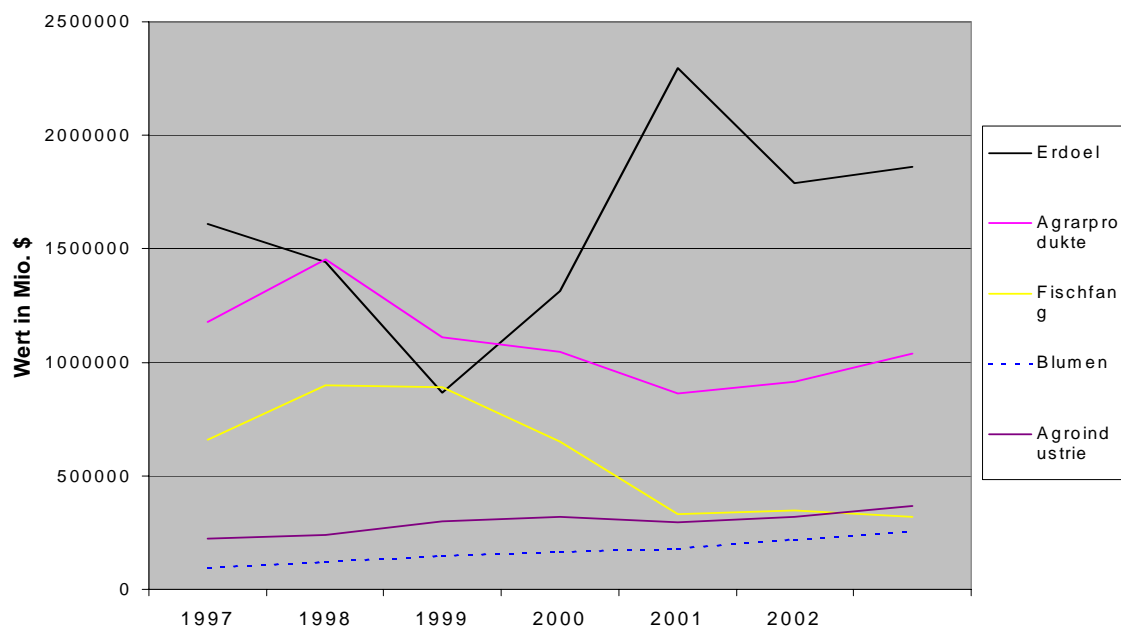


Abb.3 (Quelle: FEDEXPOR)

grundlegend verändert: Die Importe haben sich seit 1999 mehr als verdoppelt, während die Exporte praktisch konstant geblieben sind. Die daraus resultierenden Zahlungsbilanzdefizite tragen in erheblichem Maße zur Destabilisierung der ecuatorianischen Wirtschaft

⁷ López (2002), S. 5

bei. Den möglichen Effizienzgewinnen einer besseren internationalen Integration stehen somit hohe Kosten -soziale wie ökonomische- gegenüber. In jedem Falle dürfte die quantitative Bedeutung dieses Effektes im Vergleich zu den unten angeführten von relativ geringer Bedeutung sein. So gaben in einer Ende 2001 von der Zeitschrift GESTION in Auftrag gegebenen Umfrage unter Unternehmern nur 13% an, dass sich die geschäftlichen Aktivitäten aufgrund eines einfacheren internationalen Handels durch die Dollarisierung verbessert hätten.⁸

3.2. Einflüsse auf den Kapitalmarkt

Sinkendes Zinsniveau

Die mit dem Verlust der geldpolitischen Souveränität theoretisch einhergehende Angleichung der Zinssätze an das US-amerikanische Niveau wird als einer die Akkumulation fördernder Vorteile der Dollarisierung angesehen. Dabei wird argumentiert, dass das Länderisiko sowie der Aufschlag auf den internationalen Realzins, der die Abwertungserwartungen der "schwachen Währung" kompensiert, ein zu hohes Zinsniveau bedingen würden, dass die notwendigen Investitionen verhindere.

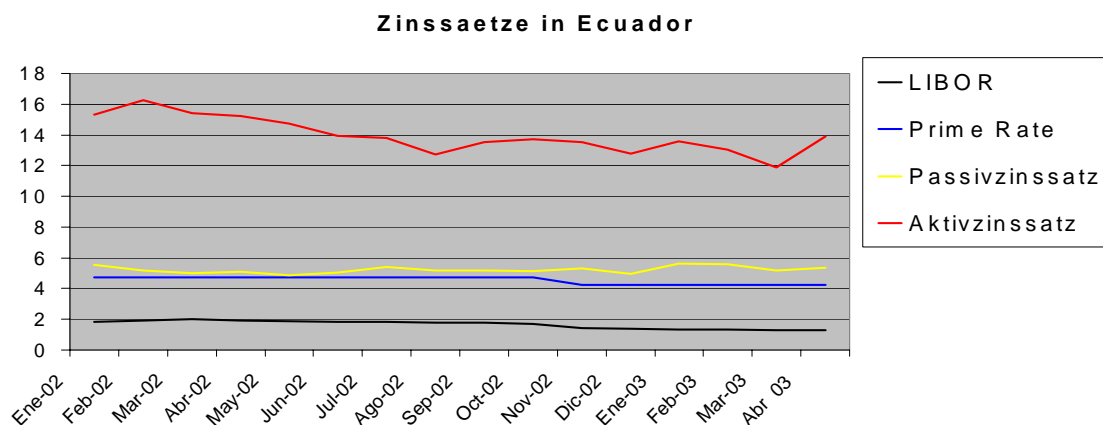


Abb. 4 (Quelle: Superintendencia de Bancos y Seguros)

In der Realität ist jedoch der Zinssatz seit der Dollarisierung nicht signifikant gesunken. So lag der aktive Zinssatz seit Januar 2000 immer noch bei ca. 16%, und damit deutlich über dem Niveau der USA, das durch die Zinssenkungen der Fed auf weniger als 3% gefallen ist. Auch wenn dies im Vergleich zu den erratischen Raten der Bankenkrise von 1999

⁸ GESTION #92, Ausgabe Februar 2002, S.52ff.

niedrig erscheinen mag, kann man nicht von einer systematischen Angleichung an das US-amerikanische Niveau sprechen.⁹

Dies liegt zum einem darin begründet, dass das zwar das Wechselkursrisiko (d.h. die Abwertungserwartungen) durch die Dollarisierung eliminiert wurde, jedoch das Risiko einer Insolvenz weiterhin bestehen bleibt. So beträgt das "riesgo-país" heute noch mehr als 1500 Basispunkte. Da die Aufrechterhaltung der Dollarisierung hauptsächlich von der Fähigkeit, Dollar zu importieren abhängt, ist zudem aus makroökonomischer Sicht ein hohes Zinsniveau nötig, da nur so die nötigen Kapitalimporte attrahiert werden können.

Integration des Kapitalmarktes

Durch den fixen Wechselkurs fallen die sonst notwendigen Absicherungsmaßnahmen der Banken weg. Zudem können nunmehr längerfristige Kredite von den Banken angeboten werden, was tendenziell das Investitionsklima verbessern könnte. So erklärt sich auch das hohe Wachstum im Bereich der Finanzintermediation seit 2000. Allein zwischen Januar 2001 und September 2002 wuchs dieser Sektor um 66.4%¹⁰, und machte damit einen Großteil des gesamtwirtschaftlichen Wachstums aus.

Jedoch hat sich die Summe der vergebenen Kredite seit 2000 nicht signifikant erhöht. Eine Betrachtung der Art vergebenen Kredite zeigt zudem, dass über 90% der Kredite für konsumptive Zwecke oder den Häuserbau verwendet werden. Es werden folglich vor allem langlebige Konsumgüter -häufig zudem aus ausländischer Produktion- finanziert; die Stimulierung der heimischen Investitionen bleibt weitgehend aus. Dies liegt v.a. an dem Verhalten der staatlichen wie privaten Banken begründet. Trotz der möglichen langfristigen Verschuldungsmöglichkeiten werden für Investitionen häufig nur kurzfristige Kredite vergeben (Laufzeiten von bis zu einem Jahr). Trotz der im internationalen Vergleich immer noch sehr hohen Zinsen bevorzugen es die Banken, durch reale Sicherheiten gedeckte Konsum- oder Hypotheken-Kredite zu vergeben. Laut Luis Maldonado, Geschäftsführer der Lebensmittelfirma Schullo in Quito, liegt dies hauptsächlich an der Risikoaversion der Banken. So hätten die Banken kein Vertrauen in den heimischen Produktionssektor, da sie ihn nicht für konkurrenzfähig mit den billigeren Importprodukten

⁹ Mauricio Peña, Geschäftsführer des Verbands der Exporteure FEDEXPOR, spricht sogar von einem gestiegenem Zinsniveau, da vor der Dollarisierung für Kredite in Dollar ca. 12% gezahlt werden mussten, und lediglich die Zinsen für Sucre-Kredite lagen bei erratischen 30-100% p.a..

¹⁰ ILDIS (2003), S.11; auch wenn hiervon ein grosser Teil auf das langsam zurückkehrende Vertrauen in das Finanzwesen zurückzuführen ist.

halten. Der erhoffte Vertrauensgewinn in die ecuadorianische Wirtschaft hat somit nicht einmal im heimischen Finanzsektor überzeugt. Man könnte hier einwenden, dass durch eine staatlich gelenkte Investitionsförderpolitik wie z.B. den Aufbau einer Investitionsbank die bestehende Kreditrationierung zu beseitigen wäre.

So macht die ecuadorianische Zeitschrift GESTION vor allem 3 institutionelle Schwächen im ecuadorianischen Finanzsektor aus¹¹: Das Fehlen einer Agencia de Crédito a la Exportación (ECA), der Political Risk Insurance, eine Art Kreditversicherung, die das "politische Risiko" von Krediten übernimmt und dadurch zinsgünstigere Kredite der Banken ermöglicht. Als dritter Punkt wird die mangelnde Erfahrung des ec. Bankensektors im Umgang mit Investitionskrediten gesehen.

Jedoch wurde durch die Dollarisierung mit der Aufgabe der souveränen Geldpolitik, dem Verlust des *lender of last resort* sowie dem engen fiskalischen Korsett der staatlichen Investitionsförderung enge Grenzen auferlegt.

Wegfall des "Currency Mismatch"

Vor der Dollarisierung waren Verschuldungen in Fremdwährungen stark von der Wechselkursentwicklung abhängig. Durch Abwertung des Sucre stieg die reale Belastung für die Rückzahlung der in Dollar denominierten Kredite immens an. Zwar war eine Verschuldung in Dollars viel zinsgünstiger, jedoch wurde durch die immensen Abwertungen daraus häufig ein verlustträchtiges Geschäft. So stieg beispielsweise der Wert eines 1000\$-Kredites von 6,9 Mio. Sucre Anfang 1999 innerhalb eines Jahres auf über 20 Mio. Sucre. Dies betraf jedoch nur Firmen, die Einnahmen in Sucres hatten. Die Exporteure waren daher davon nicht betroffen, da sie schon vor 2000 in Dollar rechneten.

Insgesamt bleibt festzustellen, dass ein besser funktionierender Kapitalmarkt bisher nicht zu einem Anstieg der Investitionen in eine produktive Wirtschaftsstruktur geführt hat. Entgegen den Erwartungen einer Investitionsförderung durch die einfacheren und günstigeren Finanzierungsmöglichkeiten bestehen weiterhin strukturelle Defizite auch im Bereich der finanziellen Intermediation. So hat sich zum Beispiel der Spread zwischen aktivem und passivem Zins -der als ein wesentlicher Indikator für das Funktionieren der Finanzintermediation gilt- von durchschnittlich 7,6% in 2000 auf 10,0% in 2002 erhöht. Der Grad der finanziellen Tiefe, das Verhältnis der Geldmenge M2 zum

¹¹ GESTION No.95, Mayo del 2002

Bruttoinlandsprodukt (ein Indikator, der im Allgemeinen als Grad der Entwicklung einer kapitalistischen Marktwirtschaft gilt), liegt 2002 mit 27.6% weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau - und sogar noch unter dem Niveau von 1998 (32.5%).¹²

Der Wegfall der Zentralbank als *lender of last resort* stellt zudem ein latentes Risiko für den Bankensektor dar, der der Entwicklung des Finanzsektors gewisse Grenzen auferlegt. Insbesondere für eine staatliche Investitionsförderung wie sie unter 3.2. angesprochen wurde, wäre ein "offenes Diskontfenster", d.h. die Möglichkeit, im Falle eines Liquiditätsengpasses sich vorübergehend bei der Zentralbank zu verschulden, jedoch außerordentlich wichtig. Für den Finanzsektor stellt dies zudem höhere Kosten für das Liquiditätsmanagement sowie höhere notwendige Rückstellungen und Sicherheiten dar, um im Falle einer Krise handlungsfähig zu bleiben. Für M. Peña gibt es daher "un problema muy seria de la excesiva rigidez en cuanto las garantías. Se está exigiendo en este momento garantías reales por el 200% del monto del crédito.". So verwundert es kaum, dass in der zitierten GESTION-Umfrage nur 7% der Firmen angaben, dass sich die Finanzierungsmöglichkeiten durch die Dollarisierung verbessert hätten.

3.3. Reale und Nominale Aufwertung

Betrug im Jahr 2000 der Anteil der Exporte am BIP noch ca. 36%, so fiel dieser Wert auf unter 24% in 2002. Im gleichen Zeitraum stieg der Wert der Importe fast um das Doppelte.¹³ Daher ergab sich 2002 ein immenses Zahlungsbilanzdefizit von 1006 Mio. Dollar. Der Grund hierin liegt in der realen Aufwertung des "ecuadorianischen Dollars". Der reale Wechselkurs, der durch das "Überschießen" des Sucre-Kurses Anfang 2000 noch sehr hoch lag und damit die Exporte vergünstigte, ist seitdem im freien Fall begriffen. Da die Inflationsrate in Ecuador immer noch bedeutend höher ist als in den Vereinigten Staaten (vgl. Abb.3), sinkt die Wettbewerbsfähigkeit der ecuadorianischen Produkte immer weiter. Stand der reale Wechselkurs Anfang 2000 noch bei 207, so erreichte er im Dezember 2001 aufgrund der akkumulierten Inflationsdifferenziale die Parität von 100 und ein Jahr später bereits einen Wert von 92, was einer kontinuierlichen realen Aufwertung entspricht. (vgl. Abb.5)¹⁴

¹² Nach Schätzungen des BID führt eine um 10% grössere finanzielle Tiefe dazu, dass 5-8% der Unternehmen ihren Kapitalbestand, und damit tendenziell auch ihre Produktivität vergrössern können. Alle Daten vgl. Jameson(2001), S.30

¹³ (ibid) S.63

¹⁴ ibid, S. 36, der reale WK wird hier aus den Daten der 18 wichtigsten Handelspartnerländern, Erdölprodukte ausgenommen, berechnet

Leistungsbilanzsaldo (ohne Erdölprodukte)

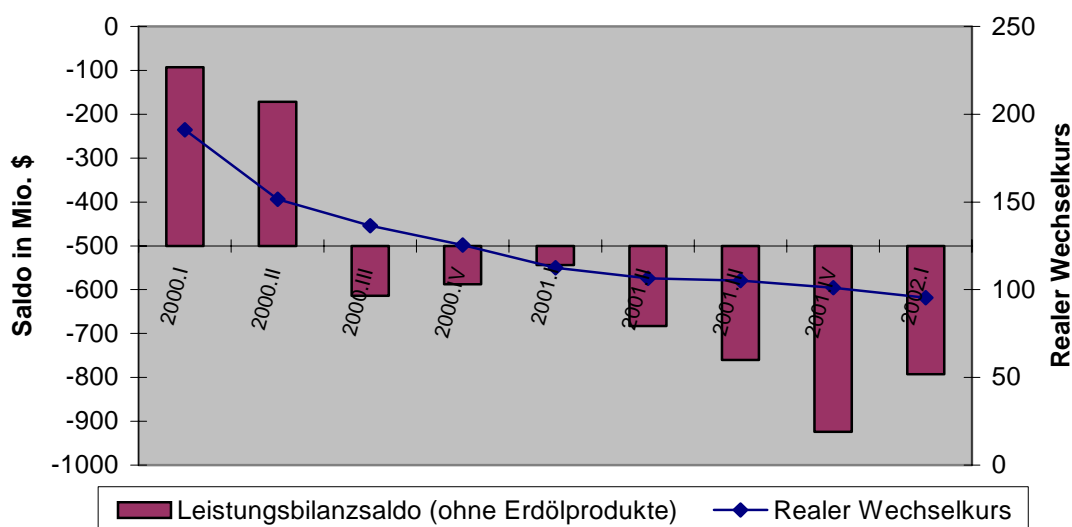


Abb.5 (Quelle: Acosta, Alberto, *Sí, se puede salir de la dolarización*, 2002, S.5)

Dadurch verbilligen sich die Importe immer weiter gegenüber der heimischen Produktion während gleichzeitig die Exporte kontinuierlich an Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Dies trifft insbesondere die Exporteure industrieller Produkte, da hierbei der Wettbewerb über den Preis stattfindet. Bei den Rohstoffen und Agrarprodukten, wie Erdöl, Bananen, Krabben oder Kakao ist dieser Effekt weniger stark, da dafür einheitliche Weltmarktpreise gelten.¹⁵ Daraus wird ein weiterer Effekt, die Konzentration auf solche Produkte, ersichtlich, die die ohnehin schon starke Abhängigkeit davon verstärkt ("reprimarización"). Neben dieser realen Aufwertung führt die Stärke des Dollarkurses (die die US-Amerikanische, nicht aber die Ecuatorianische Situation widerspiegelt) zu nominalen Aufwertungen gegenüber Drittwährungen. Speziell der Handel mit Kolumbien, aber auch mit Argentinien oder China wird davon beeinflusst. So ist Ecuador heute schon Netto-Importeur von Mais und auch ein großer Teil der Textilien wird mittlerweile aus diesen Ländern importiert.

4. Entwicklung der Produktionskosten

Im Jahr 2002 betrug die Inflationsrate 9.15%. Im gleichen Zeitraum stieg der *Indice de Precios al Productor (IPP)* allerdings um 21.63% (vgl. Abb.6). Daraus wird ersichtlich, inwiefern die Unternehmen an Wettbewerbsfähigkeit verloren haben. Während die

¹⁵ vgl. Buenaño(1999), S.54

Personalkosten, d.h. die Reallöhne, in den letzten Jahren real nahezu unverändert blieben, haben sich die Kosten für Kapitalgüter und Vorprodukte drastisch erhöht. Da eine Anpassung der Wettbewerbssituation nicht mehr durch den Wechselkurs erfolgen konnte, schlugen sich dies Kostensteigerungen direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit durch.

Jaehrliche Veraenderung des Konsumenten- und Produzentenpreisindex

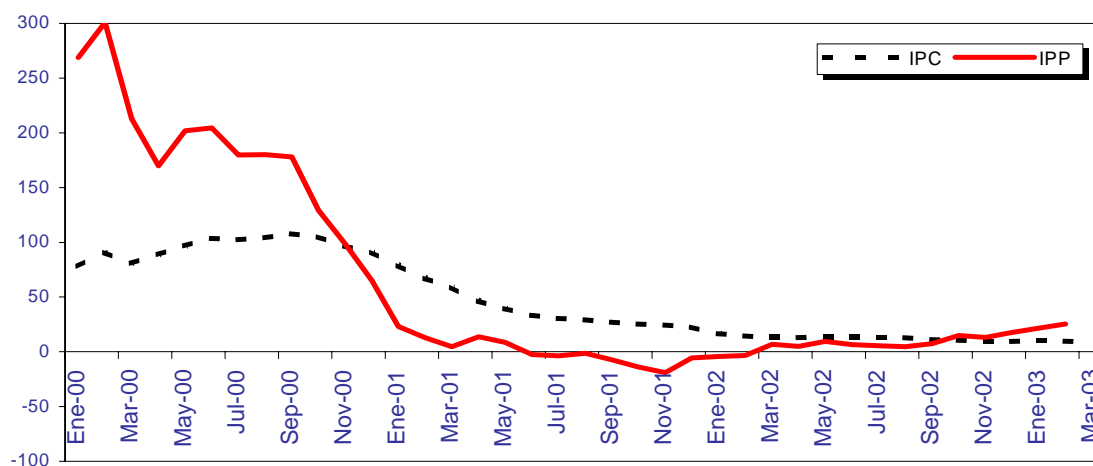


Abb. 6 (Quelle: Superintendencia de Bancos y Seguros)

Zudem sind die Kosten für die Infrastruktur sowie die Transaktionskosten in Ecuador immens. Für Diego Borja, Geschäftsführer der Consulting-Gesellschaft Corpifuturo, führt das dazu, dass 'las empresas tienen que surgir por sí solas, internalizando costos que podrían ser pagados por el estado como comunicación, agua, costos de la transacción jurídica, energía, infraestructura en general'. Die dadurch zusätzlich entstehenden Kosten z.B. für eine unterbrechungsfreie Stromversorgung, zusätzliche Mobiltelefone oder höhere Transportkosten stellen einen gravierenden Wettbewerbsnachteil gegenüber den ausländischen Konkurrenten dar.

5. Investitionen und Kapitalstock

Die Investitionsquote in Ecuador liegt seit Jahren mit ca. 19% auf einem verhältnismäßig niedrigem Niveau -ein Wert, der bei min. 25% liegen sollte. Der Wert des Kapitalstocks liegt bei ca. dem zweifachen Bruttoinlandsprodukt, während er in den Industrieländern etwa dem vierfachen BIP entspricht. Darin drückt sich eine starke Gegenwartspräferenz des ecuadorianischen Unternehmertums aus, die einen Hemmschuh für eine langfristig

produktivitätsorientierten Entwicklung darstellt. Zudem werden die Investitionen häufig in unproduktiven Bereichen alloziert. So flossen zwischen 1999 und 2001 nur 30,2-35,2% der Investitionen in eine Verbesserung des Produktivkapitals (z.B. in Form von Verbesserungen von Produktionsabläufen, Verringerung von Emissionen,...). Insbesondere im Bereich der Forschung und Entwicklung macht sich dabei das Fehlen privatwirtschaftlicher Initiative bemerkbar. Der Anteil der privaten Investitionen in diesem Bereich liegt seit Jahren bei nur 4-7% der gesamten FuE-Ausgaben.

Eine Analyse der Zentralbank Ecuadors für die Jahre 1994-1999¹⁶ zeigt zudem, dass ein Großteil des Wachstums in dieser Zeit auf einen gestiegenen Kapitalstock zurückzuführen ist und nicht auf gestiegene Produktivität. Die verwendete Methode führt das Wachstum der einzelnen Sektoren auf die 2 Inputfaktoren, Arbeit und Kapital zurück. Der Anteil des Wachstums, der nicht durch einen ausgeweiteten Einsatz von Arbeit oder Kapital erklärt werden kann, wird als "totale Faktorproduktivität" (Productividad Total de los Factores, PTF) bezeichnet. Die PTF wird häufig als Indikator für den technologischen Fortschritt interpretiert, da sie ausdrückt, inwieweit sich in dem betreffenden Industriezweig die Effizienz der Nutzung der Inputs verändert hat bzw. wie die Unternehmen real ihre Kosten senken konnten. In den Industrieländern -bei geringem Bevölkerungswachstum und geringen Nettoinvestitionen- macht heutzutage die PTF den Hauptanteil des Wirtschaftswachstums aus, da sich die beiden Faktoren Kapital und Arbeit kaum verändern. In Ecuador dagegen war das Wachstum in den letzten Jahrzehnten vor allem auf die Kapitalakkumulation, d.h. Investitionen, zurückzuführen. So lag der Beitrag des Kapitals zum BIP-Wachstum zwischen 1996 und 1996 bei 2.3%-9.6% und der Anteil der Arbeit bei -0.6% bis 3.0 %. Im gleichen Zeitraum lag der Beitrag der PTF bei -3.1% bis -1.0%¹⁷. Mit anderen Worten, zwar erhöhte sich der Faktoreinsatz stetig, jedoch wurde er gleichzeitig immer ineffizienter. Wie Abb.7 verdeutlicht, hält diese Entwicklung bis 1999 an und ist auch nach der Dollarisierung noch "completamente errática y -en muchos sectores- negativa"(D. Borja).

¹⁶ Banco Central del Ecuador (2002a) S.3 ff.

¹⁷ Als Rechenbeispiel aus dem Bereich der Shrimps-Züchtung dienen: Während der Sektor 1998 um 8,0% wuchs, stieg der Kapitaleinsatz um 16,9% sowie der Arbeitseinsatz um 10,0%. Gleichzeitig sank in dem Sektor die Produktivität allerdings, d.h. die PTF war mit -18,9% stark negativ. Daraus errechnet sich das Branchenwachstum von 8% als Summe der drei Faktoren.

**Beitrag von Kapital, Arbeit und totaler Faktorproduktivaet zum
Wirtschaftswachstum, Durchschnitt aller Branchen**

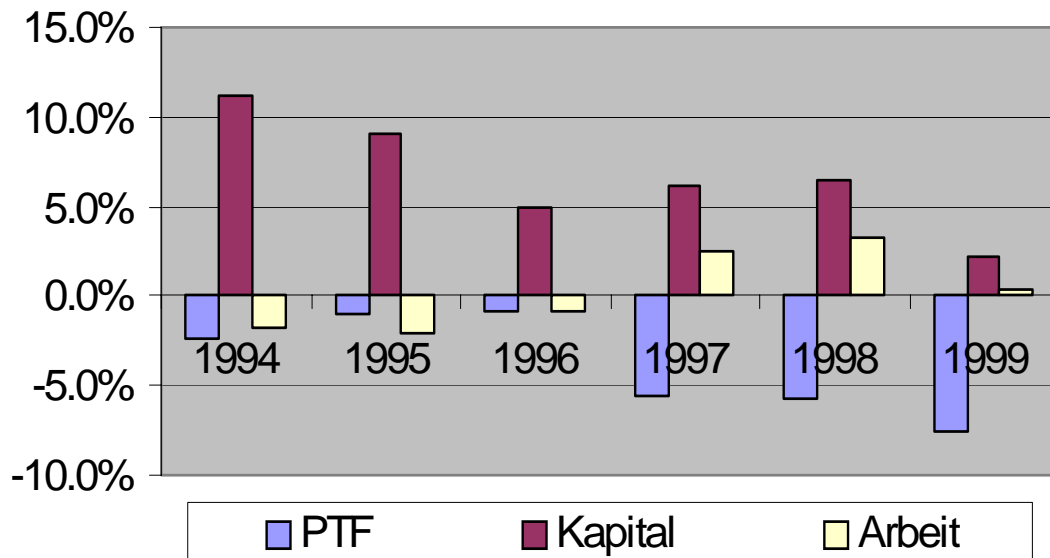


Abb.7 (Quelle: BCE, Boletín de Indicadores Sectoriales de Competitividad y Productividad, S.22ff., Eigene Darstellung)

Als Beispiel für den geringen technologischen Fortschritt mag der Anschluss an das Internet dienen: Während in den USA 43% der Bevölkerung einen Internetanschluss besitzen, sind es in Ecuador 2001 nur 3%. Damit liegt Ecuador weit unter dem weltweiten Durchschnitt von 10%. Diese Zahl ist insbesondere dann brisant, wenn man berücksichtigt, dass für die USA für 2001-2011 geschätzt wird, dass 45% des Produktivitätswachstums auf dieser Technologie beruhen wird.¹⁸

6. Arbeitsmarkt

Da im Falle der Dollarisierung externe Schocks (wie z.B. starke Preisschwankungen von Rohstoffen) sich direkt auf die heimische Produktion auswirken, kommt dem Arbeitsmarkt in einer dollarisierten Wirtschaft eine besondere Rolle zu. Da auf Verschiebungen im Preisgefüge der internationalen Arbeitsteilung nicht mehr mit dem Wechselkurs reagiert werden kann, müssen sich die lokalen Preise und Löhne anpassen. Wenn man jedoch den ecuadorianischen Arbeitsmarkt betrachtet, so ist leicht zu ersehen, dass dort bereits vor der Dollarisierung ein starkes Ungleichgewicht herrschte. Zwischen 1990 und 1999 herrschten durchschnittlich 8,6% Arbeitslosigkeit und 47,5% Unterbeschäftigung. Dies wirkte sich unter anderem auch auf die Mitgliedschaft im IESS aus, die von 1988 bis 1997 von 59% auf 51,6% der in den Städten Beschäftigten sank.

¹⁸ BID, Competitividad, el motor del crecimiento, 2001.

Obwohl sich die durchschnittlichen Stundenlöhne in Ecuador 1996 laut WTO mit 1,7\$ deutlich niedriger als z.B. im benachbarten Peru (3,0\$) oder Kolumbien (2,3\$) lagen, wurde häufig eine Reallohnanpassung auf ein wettbewerbsfähiges Niveau gefordert.¹⁹ Dies stellt jedoch aus mehreren Gründen eine kontraproduktive Lösung dar: So liegt der Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten in Ecuador bei kaum mehr als 10%²⁰ und die Lohnquote, d.h. der Anteil der Löhne und Gehälter am BIP, betrug entsprechend 2002 nur 8,4%. Von einer strukturellen Verbesserung der Kostensituation der Unternehmen durch Lohnsenkungen kann also kaum die Rede sein. Vor allem aber hat das niedrige Lohnniveau eine sehr geringe Inlandsnachfrage zur Folge. Für einen Großteil der ecuadorianischen Familien liegen die Einkünfte deutlich unter den Ausgaben eines "durchschnittlichen Warenkorb". Im Dezember 2002 betrug diese "Lücke" zwischen Mindestlohn und den durchschnittlichen Ausgaben einer Familie im Dezember 2002 37%!²¹.

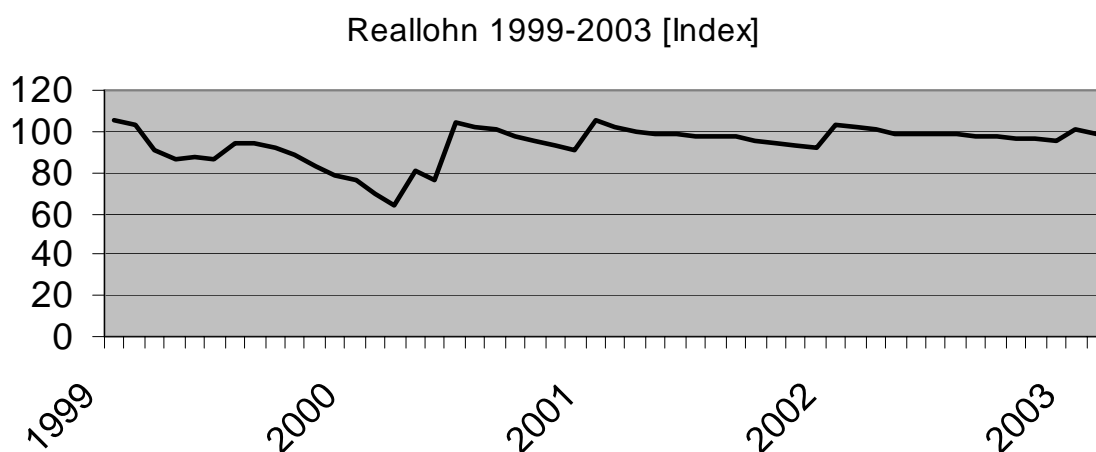


Abb.8 (Quelle: Banco Central del Ecuador)

Langfristig Erfolg haben kann daher nur eine Steigerung der Produktivität. (So betrug die Wertschöpfung pro Arbeitnehmer in Ecuador 1995 noch 13.990\$, 1999 nur noch 10.136\$) Dabei kommt dem Ausbildungssystem eine besondere Rolle zu. 2001 hatten in Ecuador nur 35% der Bevölkerung über einen Abschluss des secundario oder ein Studium. So kommt eine Studie der WTO zu dem Schluss, dass in Ecuador nur 4% der arbeitenden Bevölkerung pro Jahr ausgebildet werden, während für eine nachhaltige Produktivitätssteigerung dazu mindestens 10% nötig wären.²² Jedoch ist der Anteil der Bildungs- und Kulturausgaben der Regierung von 19,5% in 1992 auf 9,6% in 2001

¹⁹ alle Daten: OIT(2002) S.88f.

²⁰ 1999 betrug der Anteil der Lohnkosten am gesamten Output gerade einmal 8,8% (datos del INEC, elaborado por Patricio Ruiz)

²¹ hierbei wird von 1,6 Einkommen pro Familie ausgegangen

reduziert worden. Zudem lohnt es sich für viele Firmen aufgrund der hohen Fluktuationen nicht, in die Ausbildung Ihrer Mitarbeiter zu investieren. Ein weiteres Problem für den Aufbau von "Humankapital" ist die zunehmende Abwanderung von Arbeitskräften. So verfügen 26% der Emigranten über ein abgeschlossenes Studium, während von der gesamten Bevölkerung nur 9,9% einen Hochschulabschluss verfügen.

Zwar gibt es in Ecuador 328 berufliche Fortbildungseinrichtungen, in einer Studie für die ILO kommt Catrani (1999) zu dem Ergebnis, das nur 10 davon als "gut" einzustufen sind.

Allen voran werden dem staatlichen SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional) dabei eine unzureichende finanzielle und technische Ausstattung sowie Managementprobleme bescheinigt.

Anstatt jedoch in diesem Bereich das Ausbildungsniveau und dadurch die Arbeitsproduktivität konsequent zu fördern, wurden mit der Einführung der Dollarisierung stattdessen "klassische" Arbeitsmarktflexibilisierungsmaßnahmen verfolgt. So wurde beispielsweise

- der "contrato por hora" als eine neue, flexiblere Form des Arbeitsvertrages eingeführt
- die Grenze für "contratos a prueba" von 3 auf 6 Monaten erhöht sowie
- die Kosten von Entlassungen insbesondere für jüngere Arbeitnehmer reduziert

Auch wenn vielen die Flexibilisierungen noch nicht weit genug gingen, waren es schließlich diese Maßnahmen, die die Zustimmung der gesamten privaten Wirtschaft zur Dollarisierung bewirken sollten.²³

Nachdem 3 Jahre nach der Dollarisierung die Arbeitslosenquote mit 9,2% und die Unterbeschäftigungsrate (55.1%) weiterhin auf hohem Niveau liegen, erscheint ein Erfolg dieser Politik als fraglich.

7. Marktimperfectionen

Hinzu kommt, dass die Märkte in Ecuador starke Imperfectionen aufweisen: So wiesen 1996 nach einer gängigen Klassifizierung von den 57 industriellen Branchen in Ecuador 50 Sektoren eine hohe oder sehr hohe Konzentration auf, während 7 Branchen eine mittlere Konzentration aufwiesen. Keiner der Sektoren wird als kompetitiv eingestuft.²⁴ Dieses

²² (ibidem) S.117

²³ Wolff (2002), S.42

²⁴ Nach der Definition von Martínez Tarragó spricht man von sehr hoher Konzentration, wenn die 4 grössten Firmen einen Marktanteil von mehr als 75% einnehmen, von hoher Konzentration wenn deren Anteil bei 50-75% liegt, von mittlerer

Problem tritt auch auf dem Finanzmarkt auf. Nach M. Peña gibt es hier '...una situación oligopólica de tasas de interés. Aquí, lo que sucede es que se ponen de acuerdo los bancos y fijan una tasa de interés.'

Ein großes Hindernis für ein besseres Funktionieren stellt dabei das Fehlen eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen dar. Zwar wurde im November 2002 das sog. "Ley de Promoción y Competencia Económica" im Kongress diskutiert und verabschiedet, jedoch legte die Regierung dagegen ihr "veto total" ein -auf maßgeblichen Druck der Cámara de Comercio de Quito(CCQ)-, so dass erst in einem Jahr eine erneute Diskussion über das Gesetzentwurf beginnen kann. Obwohl neben einigen Wirtschaftsverbänden auch die Weltbank, UNO und BID das Vorhaben unterstützten, scheiterte es letztendlich an den bürokratischen Regelungen sowie der Nichtgültigkeit des Unschuldensannahme -d.h. die Unternehmen sollten nachweisen, dass sie nicht wettbewerbschädigend handeln-, die besonders von der CCQ kritisiert wurde. Sie sah darin eine Verletzung der unternehmerischen Freiheit und die Möglichkeit für staatliche Willkür bzw. Korruption.

Als weiteres Problem gilt die starke Segmentierung vieler Märkte. Aufgrund der stark ungleichen Verteilung der Einkommen, -in 2000 betrug der Gini-Koeffizient²⁵ des Konsums in Ecuador 0.56 verglichen mit 0.21-0.25 in Europa!- gibt es in vielen Bereichen mehrere Marktsegmente. Im Bereich der Telekommunikation gibt es beispielsweise drei unterschiedliche Tarife für Firmen, Haushalte mittlerer Einkommen und Haushalte niedriger Einkommen. Auch wenn angesichts der gravierenden Ungleichheit der Einkommen -und er damit verbundenen stark ungleichen Zahlungsfähigkeit- eine einfache Marktlösung sicherlich keine wohlfahrtsoptimale Allokation darstellt, stellt sich die Frage, ob das Ziel, eine Anpassung der Tarife an die Zahlungsfähigkeit, nicht besser z.B. über Transferzahlungen oder staatliche Regelungen erreicht werden kann.

Für Mauricio Peña stellen die Segmentierungen neben den bestehenden Oligopolen die Hauptursache dafür dar, dass es viele Sektoren gibt, 'en los que el precio ya no es un indicador de la demanda y la oferta.'

Hinzu kommt ein stark ungleicher Organisationsgrad der einzelnen Branchen. So sind die landwirtschaftlichen Produzenten häufig kaum organisiert und agieren einzeln am Markt, während z.B. der Handel eine starke Organisationsstruktur aufweist. Als Folge ergeben sich

Konzentration bei 25-50% und von einem kompetitiven Markt, wenn der Anteil der 4 grössten Unternehmen weniger als 25% beträgt. (Ruiz (2000b), S.6)

²⁵ Der Gini.Koeffizient misst die Verteilung z.B. des Einkommens der Bevölkerung. Er nimmt im Falle vollkommener Gleichverteilung den Wert 0 an, d.h. je grösser dieser Wert ist(max. =1), desto ungleicher ist das Einkommen verteilt.

unwahrscheinliche Margen für den Handel, für M. Peña 'una barbaridad', die zu einer Verfestigung der strukturellen Benachteiligung der ländlichen Bevölkerung führt.

Diese drei Gründe, Oligopole, Marktsegmentierungen und unterschiedliche Verhandlungsmacht der Akteure führen dazu, dass die Preise in Ecuador kaum als Indikator fungieren können. Im Rahmend der Dollarisierung ist das insbesondere daher problematisch, weil sich bei externen Schocks nicht mehr ein Preis (der Wechselkurs) sondern alle Preise anpassen müssen und somit einen funktionierenen Marktmechanismus voraussetzen.

8. El empresario ecuatoriano

Von vielen Seiten wird immer wieder die Mentalität des ecuadorianischen Unternehmers als Hauptgrund der fehlenden Produktivitätsorientierung angesehen. Anstatt als Unternehmer im Schumpeterschen Sinne durch "kreative Zerstörung" Wettbewerbschancen zu suchen oder erfinden ruht er sich als "Wirt" auf den bestehenden Produktionsweisen und Rentenerträgen aus. Die Abschottung vom Weltmarkt in vergangenen Dekaden sowie die darauf folgenden Devaluationen des Sucre ermöglichten dieses Verhalten. Anstatt auf langfristige Entwicklungschancen zu setzen herrschten "Rentista"-Mentalität und "Cortoplazismo" vor. Mit der Dollarisierung erwuchs zwar der Zwang, sich dem Weltmarkt zu stellen, jedoch ist ein solcher Mentalitätswechsel natürlich nicht von heute auf morgen zu erreichen.

Im Bereich des Finanzsektors sieht dies für D. Borja so aus, dass "...los empresarios de la banca en el ecuador han seguido jugando a la especulación captando recursos externos de bajo costo y colocándolos en el mercado nacional a alto costo, especialmente en el sector del consumo.".

Eine im Dezember von der Fundación para la Ciencia y Tecnología (Fundacyt) durchgeführte Umfrage unter 276 grossen Firmen offenbahrt die teilweise gravierenden Mängel im unternehmerischen Bewusstsein für Innovationen:²⁶ So haben nur 27% der befragten Unternehmen eine eigene FuE-Abteilung, 37% wissen überhaupt nicht, dass es bessere Technologien gibt, als die, die sie im Moment verwenden und nur 28% sehen technologische Innovationen als notwendig an, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

²⁶ zitiert nach: GESTION #95, Mai 2002, S.27ff.

M. Peña sieht den Hauptgrund in der Ausbildung der Unternehmer und in dem 'sistema de la gestión'. Jedoch gäbe es auch '...un proceso aún lento pero que se ha iniciado respecto a ir mejorando internamente el proceso productivo'.

Immerhin scheint sich die Erkenntnis einer notwendigen Veränderung durchzusetzen: So antworteten in der oben zitierten Umfrage von GESTION 75% der Unternehmer mit "NEIN" auf die Frage "¿Cree que el sector empresarial ecuatoriano está preparado para enfrentar los retos del sistema de la dolarización?".

9. Betrachtung einzelner Sektoren

Im Bereich des Agrarsektors ist insbesondere die Fischindustrie zu nennen. Zwar wuchs der Sektor in 2001 um 3,9%, jedoch stellt die Finanzierung ein grosses Problem dar. So sagt Ricardo Herrera Miranda, Präsident von Tecopesca, einem grossen Fischereiunternehmen, 'pensar en ampliar la capacidad o mejorar la tecnología con créditos de bancos locales sería tanto como un suicidio financiero por las altas tasas de interés'²⁷. Die Shrimpszucht, in der Ecuador nach Thailand der weltweit zweitgrößte Produzent ist, profitiert noch von der Erholung nachdem 1999 der Virus "mancha blanca" 70% der Aufzuchtanlagen befallen hatte. Jedoch ist auch hier durch den harten Preiswettbewerb mit Thailand der gestiegene Kostendruck zu spüren.

Im Bananensektor stellt die geringe Produktivität Ecuadors das größte Hindernis dar: Sie liegt mit durchschnittlich 1100 Kartons pro Hektar weit unter dem Wert von 2000 Kartons/Hektar in Kolumbien oder Costa Rica. Hierbei stellt für viele Produzenten eine hohe Verschuldung das größte Hindernis dar, durch Investitionen die Produktivität zu erhöhen. Da die Preise jedoch zur Zeit noch die Produzenten begünstigen, werden die Exporte im Jahr 2003 sogar noch wachsen.²⁸

Generell stellt der Reichtum an Primärgütern eine Möglichkeit dar, durch die Weiterverarbeitung im Lande eine stärkere Unabhängigkeit von den Weltmarktpreisschwankungen sowie technologieintensivere Arbeitsplätze zu schaffen. Diese "producción vinculada a las materias agropecuarias pero con valor agregado" stellt auch für D. Borja eine DER Entwicklungschancen Ecuadors dar.

Im Bereich der Blumenzüchtung stellt die sehr hohe Qualität der ecuadorianischen Rosen noch immer das größte "Kapital" des Landes dar. So steigen die Exporte seit 2000 Jahr um

²⁷ zitiert nach GESTION 392, Februar 2002, S.32.

²⁸ El Exportador, Año 2, Número 7, Diciembre 2002, S.4.

Jahr leicht an, auch wenn es im Vergleich z.B. zu Kolumbien strukturelle Probleme gibt. Diese liegen zum einen in den höheren Transportkosten (so liegen die Luftfrachtkosten von Quito nach Miami, wohin die meisten Blumen exportiert werden, bei 1,25\$/kg, während die Kosten für die Strecke Bogotá-Miami nur 0,65\$/kg betragen²⁹), den höheren Kapitalkosten sowie generell gestiegenen Produktionskosten (Lohnkosten, Elektrizität, Wasser,...).

Ein weiterer Sektor in dem ein starkes Entwicklungspotential gesehen wird ist der Bereich Holzindustrie. Zur Zeit gibt es jedoch auch in diesem Bereich Probleme, die vor allem in gestiegenen Kosten sowie aufgrund der starken Emigration von Arbeitskräften gestiegene Arbeitskosten. Zudem führen Umweltschutzaufgaben und neu eingeführte Steuern auf den Holzabbau kurzfristig zu Wettbewerbsverschlechterungen³⁰. Langfristig besteht jedoch gerade in der nachhaltigen, ökologischen Forstwirtschaft eine Wettbewerbschance. Aufgrund der naturgemäß langen Zeiträume in diesem Sektor ist hier jedoch eine besonders langfristige Orientierung aus unternehmerischer Perspektive notwendig.

Im Bereich der Textilindustrie stellt sich ein gemischtes Bild dar: Auf der einen Seite ist die Handelsbilanz des Sektors seit 1991 negativ und es werden v.a. die hohen Energiepreise in Ecuador kritisiert, auf der anderen Seite erwartet die Asociación de Industriales Textiles del Ecuador eine Verfünffachung der Exporte bis 2006, da im Rahmen der Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDA) die Zölle in den Vereinigten Staaten von noch 15-30% auf Null gesenkt werden. Jedoch ist auf dem heimischen Markt eine starke Konkurrenz insbesondere von Textilien aus Asien bemerkbar, die von der Dollarisierung profitieren. Daher wird häufig die Einführung z.B. einer Importquote gefordert, um den Wettbewerbsnachteil Ecuadors zu kompensieren.

Ein Sektor, der besonders von der Dollarisierung profitieren konnte, ist der Handel, der 2001 15,5% zum BIP beitrug. Die große Nachfrage nach Importprodukten ließ die Umsätze sprunghaft ansteigen. So gaben in einer Umfrage der Cámara de Comercio de Quito 84% der befragten Handelsunternehmen an, dass sich ihre Umsätze seit der Dollarisierung erhöht hätten.

Im Bereich des Erdöls hängt die Entwicklung weiterhin hauptsächlich vom Ölpreis ab. Auch wenn mit dem OCP eine Ausweitung der Förderung sowie eine verbesserte Qualität aufgrund des getrennten Transports von privat und staatlich gefördertem Öl möglich ist, bleiben doch Zweifel, ob die Effekte langfristig positiver Natur sind: Zum einen erweisen

²⁹ GESTION #100, October 2002, S.33.

³⁰ GESTION #104, Februar 2003, S.38.

sich die Kosten für den Transport via dem OCP als höher als geplant und die Frage daher stellt sich die Frage nach der Sinnhaftigkeit. Zum zweiten zeigen regelmäßige Unfälle mit katastrophalen Folgen für die Natur, zweifellos DIE nachhaltige Ressource Ecuadors, dass die Petroindustrie mit vielen Risiken für Mensch und Natur behaftet ist. Auch wenn das schwarze Gold in den letzten beiden Jahren noch den Staatshaushalt sanieren konnte (2002 betrug der Anteil der Staatseinnahmen aus dem Erdölgeschäft 25% der Gesamteinnahmen!), so wird sich bei einem erneuten Verfall des Ölpreises die Anfälligkeit der ecuadorianischen Wirtschaft wieder offenbaren. Schon für 2003 wird der von der Regierung veranschlagte Preis von 22\$ pro Barrel kaum erreicht werden, rechnet doch schon die Zentralbank nur noch mit durchschnittlich 18\$. Insofern ist mit Blick auf die Zahlungsbilanz zwangsweise die Entwicklung von langfristig wettbewerbsfähigen Exportsektoren notwendig.

10.Fazit

Heute, drei Jahre nach der Dollarisierung, läßt sich (noch) kein nachhaltig positiver Effekt der Dollarisierung auf den Produktiven Sektor feststellen. Wenn man die Gründe hierin in einer mangelhaften Anpassung Ecuadors auf der Angebotsseite an die Weltwirtschaft sieht, so sollte man die sozialen Kosten einer solchen radikalen Anpassung im Sinne des Washington Consensus berücksichtigen. Zudem gibt es bisher kaum Anzeichen, dass eine solche Anpassung langfristig Erfolg haben könnte. Die Konzentration auf die Ölförderung, deren Nachhaltigkeit per definitionem nicht gegeben ist, und eine angebotsorientierte Arbeitsmarktpolitik mit entsprechenden schwerwiegenden Folgen für die Nachfrageseite (von den gravierenden sozialen Konsequenzen ganz zu schweigen) scheinen daher nicht als vielversprechende Alternative.

Vielmehr stellt sich die Frage, ob sich nicht auch aus unternehmerischer Perspektive die Rückgewinnung der geldpolitischen Souveränität als erstrebenswertes (Fern-)ziel zu erachten wäre. Dabei muss sich die Politik im Klaren sein, dass Wettbewerbsfähigkeit nicht nur eine Frage des Wechselkurses ist, sondern vielmehr einen systemisch zu begreifenden Komplex darstellt, der von einer Vielzahl von Faktoren abhängt.

Daher verwundert es kaum, dass durch das enge Korsett der Dollarisierung, das der Volkswirtschaft durch die Restringierung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage die

binnenorientierte Wachstumskapazität nimmt, nicht von heute auf morgen die Basis für einen wettbewerbsfähigen Produktivsektor gelegt werden konnte.

So spricht Andrés Hidalgo, Vizepräsident der Cámara de Comercio de Quito, auch von einer "camisa de fuerza sumamente grave para el sector productivo". Auf der anderen Seite, "Cuando las balanzas son en dólares, las ineficiencias se ponen a la vista.". Insofern hat die Dollarisierung -wenn auch nicht beabsichtigt- eine Rückbesinnung auf die Notwendigkeit einer nachhaltigen, produktivitätsorientierten Entwicklung bewirkt.

Auch wenn sich der ökonomischen Theorie nach zumindest in einigen Bereichen ein verbessertes Umfeld hätte ergeben müssen, so zeigt sich ein gemischtes Bild. Zum einen hat liegt die Inflationsrate mittlerweile zwar im einstelligen Bereich und auch eine gewisse Zinssenkung hat stattgefunden. Zum anderen liegen beide Variablen noch deutlich über dem Niveau der Vereinigten Staaten. Aufgrund des fehlenden Wechselkursmechanismus wirkt sich dies drastisch auf die Wettbewerbsfähigkeit der Ecuadorianischen Produkte aus. Die Probleme liegen vor allem in mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten für langfristige Investitionen sowie in dem unzureichendem Ausbildungssystem. Durch die Emigration von Fachkräften und die Kapitalflucht wird diese Tendenz in den beiden Bereichen noch verstärkt.

Entgegen den Erwartungen, dass die Dollarisierung zu niedrigen Inflationsraten und Zinsen führt und so ein attraktives Investitionsklima bietet, hat sich folglich die Situation eher noch verschlechtert. Neben den ökonomischen Voraussetzungen ist die Schuld dafür insbesondere im politischen System zu suchen. So sollte eine erfolgreiche Politik speziell im sozialen Bereich und im Bildungswesen versuchen, den Bildungsstand und damit die Produktivität zu erhöhen.

Auf dem Sektor der Finanzierung ist eine geeignete Politik zu suchen, die in ausreichendem Umfang Kapitalmittel für die Unternehmen bereitstellt, damit notwendige Investitionen in die produktive Basis des Landes erfolgen können. Darüber hinaus sollte auch eine Verbesserung des nationalen Finanzmarktes versucht werden, ein stabiles Investitionsklima für ausländische Direktinvestitionen zu fördern und dabei nicht die Verstärkung der Abhängigkeit von Primärgütern, sondern eine breitere Diversifikation der Produktpalette anzustreben.

Um darauf aufbauend auf mittlere Sicht gesehen Erfolg haben zu können, bedarf es neben dem Mentalitätswechsel der Unternehmer einer ebensolchen des Staates, sowie, letztendlich der Entledigung der "camisa de fuerza" Dollarisierung.

11. Bibliographie

Acosta, Alberto und José E. Juncosa (eds.), **Dolarización - informe urgente**, ILDIS - Abya-Yala/UPS 2000.

Banco Central del Ecuador, **La Productividad total de los Factores en el Ecuador**, Nota Técnica N° 65, 2001.

Banco Central del Ecuador, **Nota metodología sobre indicadores sectoriales de competitividad y productividad**, 2002a.

Banco Central del Ecuador, **Una Propuesta de Plan Estratégico de desarrollo de largo plazo para el Ecuador**, 2002b.

Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec, 02.04.2003.

Comunidad Andina(CAN), Secretaría General, **La dolarización en Ecuador**. Lima 2001.

Duque Ruíz, Jorge, **Dolarización y Convertibilidad**, Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas, 1999.

Enrique Sierra C., Oswaldo Padilla P., Oswaldo Molina G., **Ecuador: La dolarización "en fácil"**, EDIDAC 2000.

Federación de los Exportadores(FEDEXPOR), www.ecuador.fedexpor.com, 22.04.2003.

GESTION, verschiedene Ausgaben 2002 u. 2003, Quito/Guayaquil.

Hirschman, A. O., **Linkage Effects and Industrialization**, in: Gerald M. Meier, ed., *Leading Issues in Economic Development*. New York and Oxford: Oxford University Press, 1989, S.283-288.

ILDIS, **Análisis de Coyuntura económica 2002**, 2003.

INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), www.inec.gov.ec, 30.03.03.

IWF, **Public Information Notice No. 03/47** vom 7.April 2003.

Jameson, Kenneth P., **Dollarization: Wave of the future or flight to the past**, Paper presented at the meeting of the Latin American Studies Association, September 7, 2001.

López Buenaño, Franklin, **Por qué y cómo dolarizar**, ESPOL 1999.

López, Franklin A., **Dollarization in Vulnerable Economies: The Lessons from Ecuador**, Paper to be presented at the CEPR Conference on Forms of Monetary Union, NYC Fordham University, April 5-6, 2002.

Organización Internacional de Trabajo(OIT), Oficina Regional para las Américas, **Empleo y Protección-Social en Ecuador - Propuestas de la OIT**, 2ª ed., 2002.

PICAVALL, **Análisis Macroeconómico del Año 2002**, www.picaval.com.ec, 02.04.2003.

Ruiz, Patricio, **Indicadores de productividad y Competitividad de la Industria Manufacturera Ecuatoriana en 1996**, 2000b.

Salvador Marconi R. (ed.), **Macroeconomía y economía política en dolarización**, UPS/Abya-YALA - ILDIS - UASB 2001.

Schuldt, Jürgen, **Dolarización oficial de la economía: un debate en once actos**, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima 1999.

Superintendencia de Bancos y Seguros, www.superban.gov.ec, 22.04.2003.

UNICEF Ecuador, **Los impactos sociales de la dolarización**, 2000.

Wolff, Jonas, **Der US-Dollar als Rettungsanker?**, HSFK-Report 6/2002.