

LA TASA DE CAMBIO: EL CASO DE URUGUAY

(Una expresión clave de las determinaciones externas
sobre la economía nacional)

GONZALO PEREIRA *

I. INTRODUCCIÓN

La temática relativa a las relaciones económicas mundiales del área subdesarrollada que integramos ha recibido atención de múltiples escuelas, que desde diversos enfoques han coincidido en reconocer su importancia explicativa del estancamiento económico y actual crisis de nuestros países. Como resultado de tales estudios se han elaborado una serie de categorías: Centro-Periferia, Dependencia, Deterioro de Términos de Intercambio, Intercambio Desigual, Estrangulamiento Externo, etcétera.

El presente trabajo no hará un resumen ni una crítica a dichas categorías. Intentará, más bien, aplicar a la situación concreta del país la hipótesis de que el monopolio sobre los medios mundiales de producción y de cambio es un elemento explicativo fundamental de las tendencias de nuestra economía y de sus diversos sectores.¹ Tal enfoque estará implícito, de manera que el texto se orientará al ámbito

* CRESUR Grupo de Estudios Sociales del Uruguay.

¹ El fundamento general de tal enfoque se encuentra en *Relaciones Internacionales de Producción, Ley del Valor y Distribución del Trabajo Social en el Mercado Mundial*, Edit. Siglo XXI. La propuesta central es que, las relaciones internacionales de producción existentes entre el área subordinada y el imperio se caracterizan por la propiedad monopólica de los empresarios del área imperial sobre el grueso de los medios mundiales de producción (en su mayoría instalados y funcionando geográficamente en los países de capitalismo maduro), particularmente sobre los medios de producción que producen medios de producción. Y son también los propietarios de medios de producción que operan dentro de los países subordinados. En tanto que los empresarios de los países subdesarrollados, incluyendo al nuestro, son propietarios de medios de producción propios de un desarrollo industrial parcial que de-

empírico. De todas formas, mediante llamadas se incorporarán elementos teóricos para el lector interesado en ellos, dejando así la opción de una lectura no condicionada por aspectos que puedan resultar particularmente áridos. Asimismo, la información y su tratamiento podrá resultar de interés también a quienes no compartan el enfoque teórico.

Por último, es necesario advertir que el material que sigue es, necesariamente, unilateral, porque al definir a la tasa de cambio como objeto de la investigación, quedan fuera de él una serie de factores claves de la relación económica con el exterior,² a pesar de que aquí se sostiene que la tasa de cambio es una forma de expresión de las relaciones internacionales de producción.

II. TENDENCIAS DE LA RELACIÓN ECONÓMICA CON EL RESTO DEL MUNDO

A) Saldo de la balanza de mercancías

El cuadro 1 del Anexo muestra que durante el largo periodo de 1951 a 1984 (que comprende la crisis estructural comenzada a mediados de los 50) el saldo de la relación mercantil con el exterior se muestra

pende de la importación de maquinaria y repuestos producidos externamente. (Tal situación fue caracterizada como "reproducción dependiente" por E. Vera en "La crisis económica del Uruguay" y fue descrita por M. Lebedinsky). Es decir, una reproducción ampliada carente del Sector I productor de medios de producción, particularmente de los elementos del capital fijo. Sobre tal base, la división internacional del trabajo no es más que un resultado: nuestras exportaciones serán materias primas, alimentos y bienes manufacturados de tipo elemental, frente a importaciones de mercancías que provienen de las formas más desarrolladas de la industria moderna que aplica el último grito de la revolución científico-técnica. Se conforma así una situación en la cual el desarrollo económico y, en particular, el crecimiento de la producción industrial y agropecuaria, dependen de la capacidad de importar medios de producción, por lo general máquinas, incluso fábricas enteras, en tanto que la acumulación de capital a escala mundial se realiza fundamentalmente en las áreas imperiales que monopolizan la producción de medios de producción.

Al monopolio sobre los medios mundiales de producción se agrega el monopolio sobre los medios mundiales de cambio, expresados en el "derecho" de emisión del dólar (convertido en dinero papel mundial) por parte de Estados Unidos.

La situación de propiedad sobre los medios mundiales de producción y de cambio se manifiesta en una forma del valor de la mercancía: precios monopólicos de los productos que importamos y precios no monopólicos, mediados por la tasa de cambio, de los que exportamos. Así la tasa de cambio es un objeto de investigación relevante y está articulado a toda la propuesta: lo vemos como una continuación de "Relaciones Internacionales de Producción... ", una concreción en tiempo y lugar.

² No se analizarán por ejemplo, los precios monopólicos de nuestras importaciones, ni los subsidios a las exportaciones por parte de los países imperialistas, ni los efectos del monopolio de la emisión de dólares, etcétera.

consistentemente positivo. En efecto, la diferencia anual entre las exportaciones y las importaciones de nuestro país es generalmente mayor que cero, salvo circunstancias especiales: las propias de la caída de precio internacional de nuestras exportaciones en la segunda mitad de los cincuenta y un par de años posteriores a la devaluación de 1959; 1974-1975 debido al aumento del precio del petróleo y 1977-1982 derivado de la apertura comercial y financiera y la fijación tabular de la cotización del dólar.

Tales desequilibrios comerciales ya fueron vividos en otros momentos críticos de la economía del país.³ Más adelante se propondrá una explicación acerca de cómo las instancias críticas de saldos negativos en la balanza de mercancías tienden a ser superadas.

B) La remuneración neta de factores del exterior

Un indicador clave de la relación económica del país con el exterior es el saldo siempre negativo entre los intereses, dividendos y utilidades del capital nacional depositado fuera del país y los intereses, dividendos y utilidades del capital extranjero que opera dentro de fronteras. Si construimos un indicador, mediante la acumulación anual de esta diferencia observaremos en la gráfica 1 que el déficit es sistemáticamente creciente, con una aceleración en 1974 y una explosión a partir de 1982. Esta pérdida permanente de divisas que fluyen al exterior es una expresión de mayores inversiones directas de capital extranjero en el país que de capital nacional en el extranjero. Pero indica, sobre todo, los pagos de intereses derivados del endeudamiento externo que se generó a partir del déficit en cuenta corriente al que se alude enseguida. Y que permite su continuidad y crecimiento.⁴

C) El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos

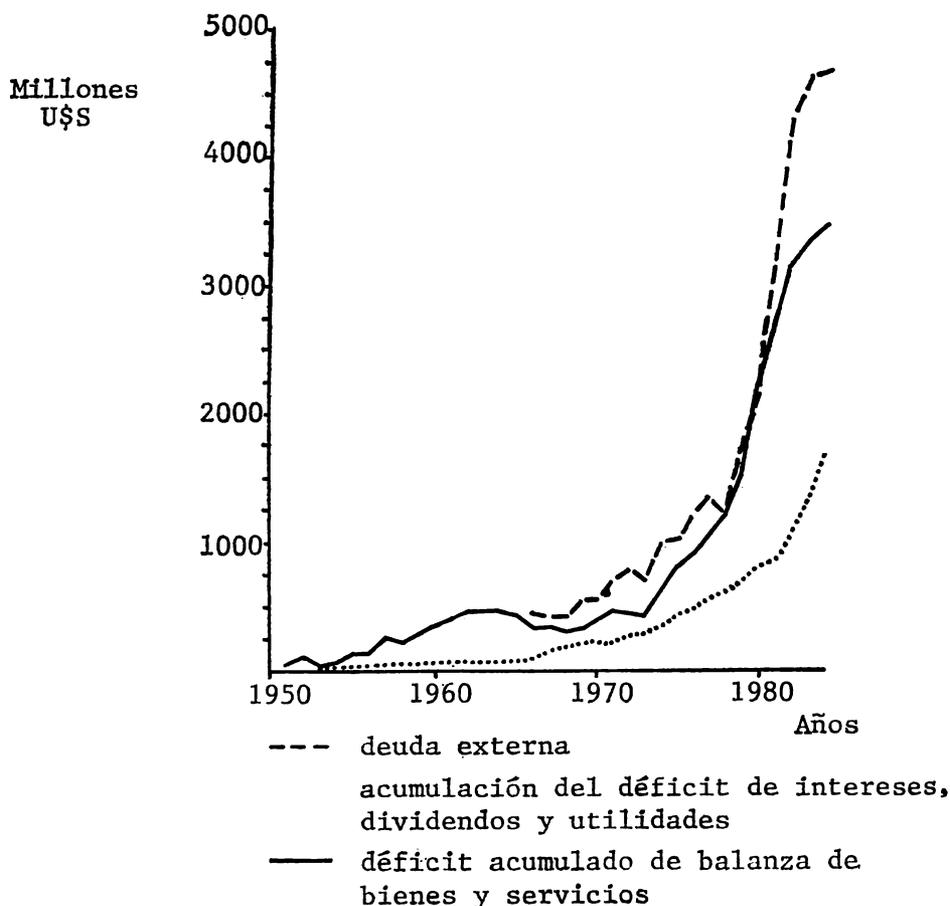
Ambos saldos anteriores, a los que se suman otros de menor importancia derivados de fletes, seguros, viajes al exterior, compra de armamen-

³ Eduardo Acevedo Álvarez en su libro *La gran obra de los poderes constitucionales frente a la crisis*, editado por el Comité Ejecutivo del Partido Colorado, señala varios años críticos en los que el saldo comercial con el exterior resultó negativo.

⁴ En los periodos sin control de cambio, lo que se va convirtiendo en una constante a partir de la Ley de Reforma Cambiaria Monetaria de 1959, los datos de la balanza de pagos en la línea de "intereses, dividendos y utilidades" no registran la recuperación sobre fronteras de las utilidades obtenidas por la inversión directa extranjera.

to, etcétera, componen el déficit de la balanza de bienes y servicios, también denominado déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos.⁵ La gráfica 1 muestra la evolución de su acumulación durante el periodo 1951-1984. Como se ve, luego de 1973 presenta un crecimiento vertiginoso.⁶

GRÁFICA 1. *Indicadores de relaciones económicas con el exterior*



⁵ No hacemos referencia al otro componente del saldo de la balanza de pagos (transferencias unilaterales) debido a su incidencia mínima.

⁶ En periodos anteriores al considerado ya se habían verificado instancias sumamente crí-

Pero, más allá de periodos de mayor o menor velocidad de crecimiento, el saldo negativo es una constante de nuestra relación internacional⁷ e indica que el saldo positivo de la balanza de mercancías no es suficiente para compensar el déficit de la balanza de factores (intereses, dividendos y utilidades).

D) El endeudamiento externo

La única forma de permanencia en el tiempo de un déficit de balanza de pagos que se acumula y crece en un país como Uruguay, que no es productor de oro ni posee reservas inagotables de divisas, ni verifica flujos sustantivos de inversión foránea, es mediante el endeudamiento externo: la gráfica 1 muestra que el endeudamiento externo es la variable de más rápido crecimiento de las analizadas, llegando en 1984 a alcanzar 2.8 veces la producción material de un año.⁸

Ahora bien, la fracción del excedente económico nacional que se canaliza al pago de los acreedores extranjeros⁹ vía intereses de la deu-

ticas en el balance de pagos. Ver por ejemplo nuevamente E. Acevedo Alvarez, *po. cit.*; Barrán y Nahum, *Crisis y radicalización 1913-1916*, Edit. Banda Oriental.

⁷ El déficit en cuenta corriente es específico del tipo de relación establecido en nuestro país con el exterior sintetizado en la llamada (1).

El intercambio mundial de mercancías procedentes de los tipos de medios de producción de cada área y la exportación de capital, aproximan a una situación en la que el déficit se hace sistemático. La continuidad en el tiempo del déficit queda condicionada entonces a la obtención de créditos externos y va componiendo una base del endeudamiento externo.

⁸ Se toma como referencia del endeudamiento a la producción material constituida por el PB Agropecuario, Caza y Pesca Marítima Industrial, ya que él es la fuente fundamental de las mercancías exportables:

$$\text{Deuda Externa} / \frac{(\text{PB agropecuario e Industrial})}{\text{Cotización interbancaria del dólar}} = 4.688 / \frac{95.320}{56.12} = 2.76$$

(Fuentes cuadros 1, 2 y 3).

⁹ Para lo que sigue importa destacar que la deuda externa significa, en los hechos, la propiedad de los acreedores externos sobre una parte de la producción nacional (o más precisamente sobre una parte de la plusvalía generada en el país), que entonces deberá ser redistribuida no sólo entre los empresarios, rentistas y terratenientes locales, sino además compartiéndola con los acreedores externos. Se está entonces ante una importante relación social de nuevo tipo, histórica. Implica además una disminución de la tasa de ganancia local, ya que el origen de tal endeudamiento no estuvo vinculado al crecimiento de la producción y del excedente, pues no se dirigió al financiamiento de inversiones productivas nuevas. Menos aún se vincula a un aumento proporcional de las exportaciones. El nivel actual del PIB, similar al de 12 años atrás avala la afirmación. Lo que sí es comprobable es la existencia de un mecanismo económico (complementario al mecanismo político) tendiente a incrementar la cuota de explotación y, por lo tanto, la masa de plusvalía repartible entre propietarios locales de medios de producción y los acreedores externos.

da externa *ha de tomar la forma material de mercancías exportadas, ya que es la única manera de obtención de divisas*, pues las reservas nacionales de oro y divisas en poder del Estado no pueden resolver la magnitud de los intereses de la deuda externa y menos aún la cancelación de la deuda. Con los elementos anteriores podemos pasar al punto siguiente.

III. ENDEUDAMIENTO EXTERIOR Y TASA DE CAMBIO

Siendo tan importante el papel que el crecimiento sistemático del endeudamiento externo exige a las exportaciones, es necesario atender al problema de la valoración de las mismas, es decir, al precio obtenido por los exportadores en moneda nacional para un cierto precio internacional en dólares de sus mercancías (cuyo nivel y dinámica veremos recién en el próximo capítulo). El objeto de investigación será entonces la tasa de cambio, el precio en pesos del dólar.

A) Inflación y tasa de cambio

Desde hace más de dos décadas tiende a predominar en nuestro país la fijación de la tasa de cambio por las condiciones de mercado, es decir, la fijación del precio de la “mercancía” dólar mediante la oferta y la demanda. Las excepciones más marcadas son 1969-1971 y la fijación preanunciada del dólar durante 1978-1982, denominada popularmente como la “tablita”. Salvo ellas, la tendencia ha sido el abandono progresivo del control de cambios y de la fijación de cambios múltiples a partir de la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria de 1959, de manera que el Estado ha reducido su intervención en la fijación de la tasa de cambio peso-dólar.

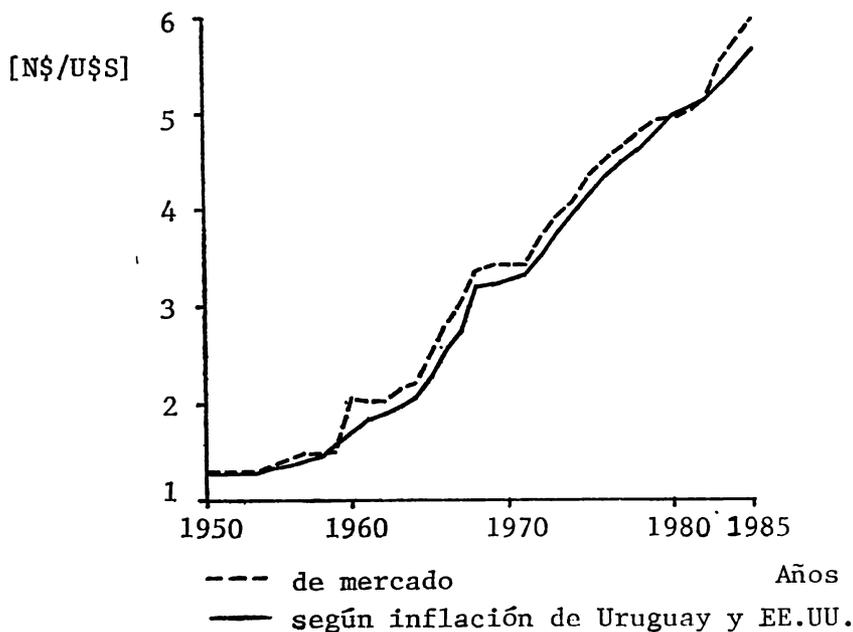
Usualmente se intenta explicar el aumento del precio en pesos del dólar por la mayor inflación que observa el peso frente a la menor inflación que afecta al dólar. Siendo la inflación una pérdida de valor de la unidad de dinero, la relación de cambios de dos monedas nacionales debería depender de la inflación que afecta a cada una, pues expresa la relación de valor de las dos unidades de dinero.¹⁰

¹⁰ Esta interpretación ha sido formalmente sostenida por G. Cassel en *El problema de la estabilización* y en *Economía social teórica*, Ed. Aguilar, citado por R. Torres Gaytán en *Teoría del comercio institucional*, Edit. Siglo XXI.

Es relativamente sencillo demostrar que la evolución en Uruguay de la tasa de cambio (al igual, seguramente, que en otros países dependientes) no se explica solamente por esa razón.

La gráfica 2 presenta dos curvas: una correspondiente a la tasa de cambio de mercado, verificada en la realidad cotidiana por quienes compran y venden dólares. La otra está calculada de manera de conservar la relación de cambio de un año base, descontando la inflación de Uruguay y de Estados Unidos.

GRÁFICA 2. *Tasa de cambio* (N\$/dólar)



Respecto del año base 1951, se eligió por anteceder a la crisis estructural de mediados de los años 50 y porque además, en él y en varios años siguientes se verifica una gran constancia de la tasa de cambio, tanto la de mercado como la calculada con desglose del efecto de las inflaciones.

Usamos la siguiente metodología del cálculo: partiendo de una tasa

de cambio del año base de \$ 1.9/1 dólar (o lo que es lo mismo N\$ 0.0019/1 dólar) se aplica a \$ 1.9 el índice general de precios del consumo de Uruguay de 1952, en tanto que a un dólar le aplicamos el índice de precios al productor de igual año de Estados Unidos. Se obtiene así una tasa de cambio de N\$ y U\$S corrientes de 1952 que depende exclusivamente de la inflación en Uruguay y la inflación verificada en Estados Unidos. Así calculada, tal tasa de cambio conserva la proporción de cambio del año 1951.¹¹ Y así para los años siguientes.

Dado el tipo de evolución exponencial de ambas relaciones de paridad, la gráfica 2 utiliza una escala semilogarítmica, empleando el logaritmo de ambas tasas de cambio en las ordenadas.

Allí se puede observar que la tasa de cambio de mercado se encuentra sistemáticamente por encima de la tasa de cambio debida exclusivamente a la mayor inflación del Uruguay. Las únicas excepciones son el año de aplicación de la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria de 1959 y dos años del periodo de la "tablita".

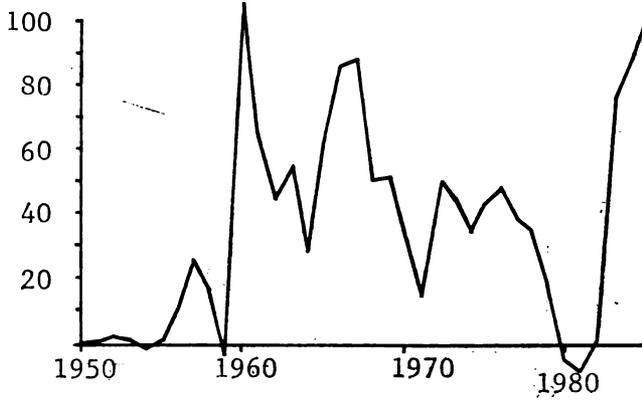
Si bien la escala semilogarítmica permite presentar todo el periodo en una sola gráfica, encubre, en cierta medida, la magnitud de la sobrevaluación del dólar respecto de la tasa de cambio definida solamente por la inflación diferencial. La gráfica 3 resuelve el problema, la sobrevaluación del dólar se expresa como porcentaje de la tasa de cambio explicada por la inflación diferencial. En ella se puede observar que la sobrevaluación del dólar de 1984-1985 es la mayor del periodo graficado. Por ser de interés para el estudio de las políticas económicas aplicadas en diferentes periodos, se presentan las gráficas 4 a 7 sin escala semilogarítmica, en las que se muestra la variación de la sobrevaluación del dólar.

¹¹ Por ejemplo: la tasa de cambio correspondiente a 1952:

$$\frac{\text{Tasa de cambio de 1951} \times \text{IPC de Uruguay 1952}}{1 \text{ dólar} \times \text{IPC de EU 1952}} = \frac{0.0019 \times (217.6/231.1)}{1 \times 0.964} = 0.0019$$

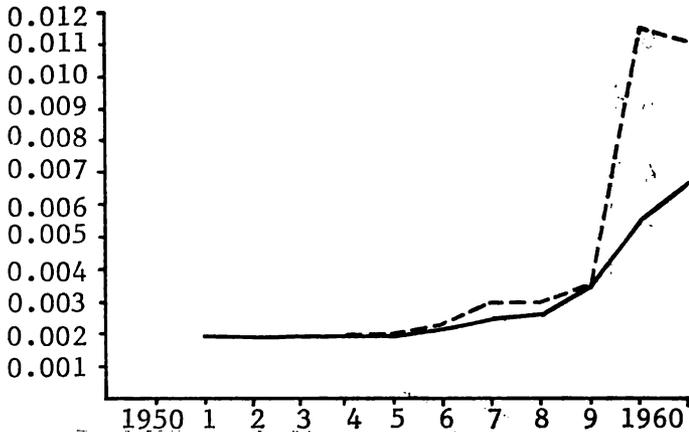
(Ver cuadro 2 del Anexo).

GRÁFICA 3. *Sobrevaluación de la tasa de cambio comercial respecto de la que conserva el poder adquisitivo de cada moneda (en %)*



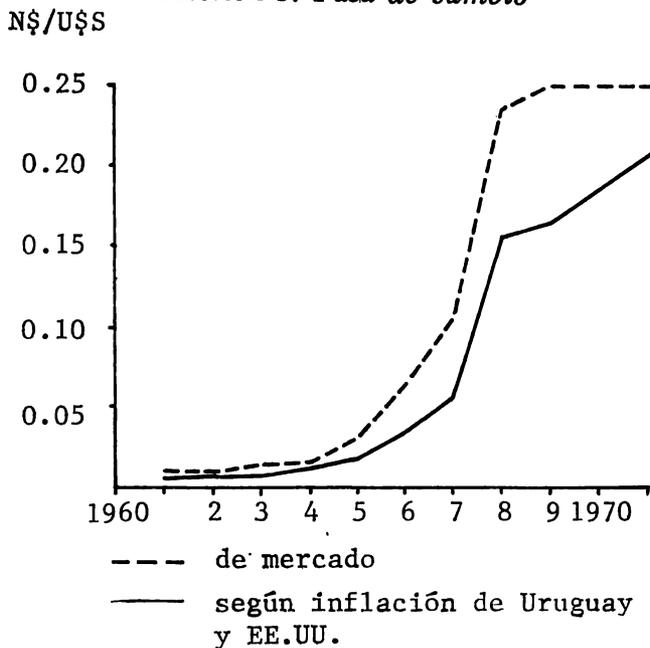
GRÁFICA 4. *Tasa de cambio*

N\$/U\$S

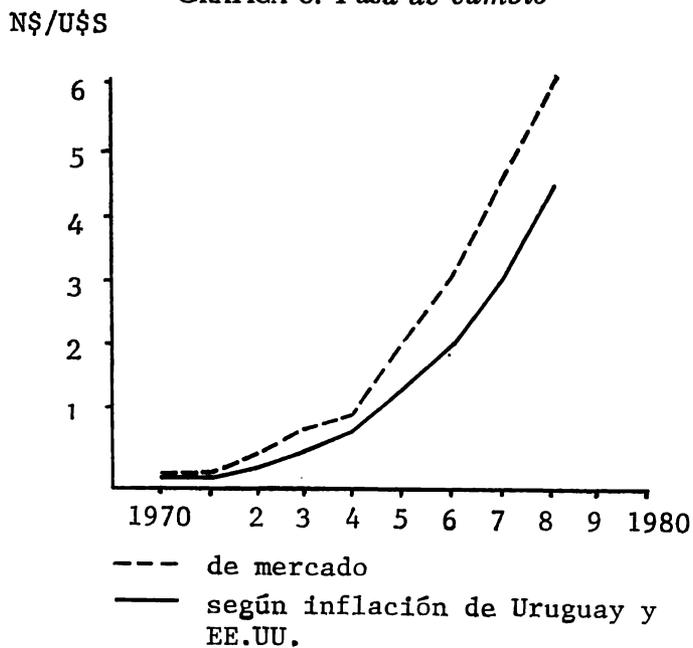


--- de mercado
 — según inflación de Uruguay y EE.UU.

GRÁFICA 5. *Tasa de cambio*

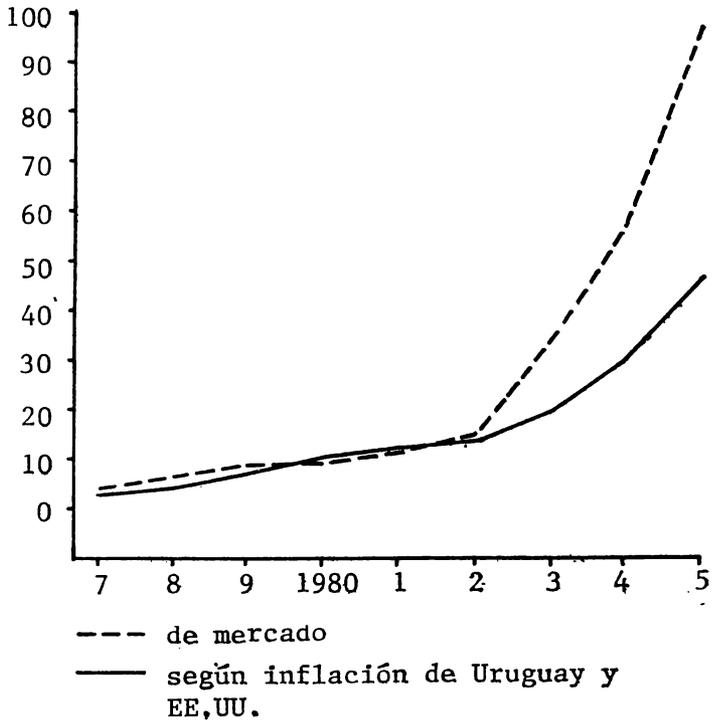


GRÁFICA 6. *Tasa de cambio*



GRÁFICA 7. *Tasa de cambio*

N\$/U\$S



B) *Endeudamiento externo y tasa de cambio*

Cuando se establece una relación entre el endeudamiento externo sistemático y la tasa de cambio, se puede explicar la permanente sobrevaluación del dólar (o si se quiere, la subvaluación del peso) respecto del nivel determinado por inflaciones diferenciales. En efecto, el servicio creciente que reclama una deuda externa en aumento sostenido,¹² más allá de ritmos y fases, se manifiesta como demanda de dóla-

¹² En este trabajo no se atiende el efecto de la demanda de dólares para realizar los envíos fuera del país de las ganancias obtenidas por las inversiones extranjeras directas. De una parte, por la carencia de información, de otra, por su menor importancia frente a la

res, ya que sólo mediante los mismos es posible cubrir tal servicio. (Esto lleva implícito, como ya se dijo, que ni las reservas de oro ni las de divisas en poder del Estado alcanzan para tal fin y que el ingreso de dólares por inversiones extranjeras y depósitos de no residentes tampoco resuelve el pago de los servicios de la deuda externa).

Y la oferta de dólares sólo tiene como fuente permanente a los obtenidos con exportaciones. Como anteriormente se vio, durante el periodo observado el déficit sistemático en la Cuenta de Bienes y Servicios indica que no hubo disponibilidad de dólares para cubrir el servicio de intereses de deuda externa.

Por lo anterior se verifica con validez, al menos para dos décadas, una situación general (aunque con fases diferentes) en la que las condiciones de mercado de la peculiar mercancía "dólar", su demanda y su oferta, condujeron a una situación de sobrevaloración, es decir, de precio mayor que el valor.¹³

deuda externa de carácter financiero. A. Melgar estima en 230 millones de dólares el monto de la inversión extranjera directa en 1976 (sin considerar la inversión en tierras).

¹³ La propuesta es consecuente con la teoría del valor-trabajo (o teoría objetiva del valor, que sostiene que el precio de una mercancía está determinado en primer término por su valor, es decir, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. (Hacemos abstracción aquí de las modificaciones o nuevas formas del valor introducidas por la composición orgánica del capital, la monopolización, los precios administrados y los problemas propios del valor entendido a escala mundial).

Veamos: la teoría del valor-trabajo es fundamental para identificar la génesis del equivalente general y la conversión del oro en dinero y equivalente general de todas las mercancías restantes. En la actualidad, la función del dinero nacional está ejercida fundamentalmente por el dinero papel del Estado de curso forzoso. A él hay que hacer referencia, incluyendo además el problema que nos ocupa: su relación de cambio con el dólar, dinero papel que de hecho tiene curso forzoso y opera como dinero mundial; es entonces la relación de cambio de dos mercancías muy especiales, la mercancía-dinero de ambos países.

El monopolio del Estado de emitir papel de curso forzoso conduce a una variación arbitraria del valor del dinero: el valor será inversamente proporcional a la cantidad (hacemos abstracción aquí de la velocidad de circulación). Al emitir arbitrariamente se reduce el valor de la unidad de dinero, es decir, se reduce el poder de compra de la unidad monetaria. Si la tasa de cambio dependiera exclusivamente del valor de cada moneda considerada y éste de su relación de cambio con el conjunto de las mercancías del país respectivo (que es la única forma en que el dinero como equivalente general expresa su valor), sería correcto sostener que la evolución de la tasa de cambio queda determinada exclusivamente por la inflación verificada en cada uno de los dos países. Así, la tasa de cambio sería la expresión del valor social del dinero de un país expresado en la moneda de otro, el trabajo socialmente necesario expresado en la unidad de dinero papel sera el contenido en la cantidad de las diversas mercancías que se cambian por él. Pero para que el precio de una mercancía obedezca la determinación primaria dada por el valor social de la misma, es decir, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, ha de cumplirse una condición: la coincidencia entre la producción y la demanda social. En general el funcionamiento de la producción lo asegura de manera tendencial para el común de las mercancías. Si por

Podemos resumir simplíficadamente así: durante periodos medios o largos (no coyunturales), la evolución del precio en pesos de un dólar constante presenta un crecimiento más rápido que el aumento del precio medio del conjunto de las mercancías del país, es decir, que el índice general de precios.

IV. TASA DE CAMBIO Y PRECIOS

A) La evolución diferencial de precios

Por lo anterior, habrá una categoría de mercancías cuyo precio evolucionará más rápido que las demás: aquellas que se venden en dólares o tienen costo de producción en dólares. Ellas son las que se exportan (o se consumen internamente, pero son exportables y el mercado interno ha de pagar un precio regido por el precio obtenible mediante exportación), las que se importan y toda una gama de mercancías cuya evolución de precio será también mayor que el promedio, debido a que en su producción incorporan insumos, maquinaria, repuestos y combustibles importados. Su masa es importantísima en nuestras condiciones de reproducción dependiente.

Lo anterior es un fenómeno, que ocurre de forma más plena cuanto menor sea la participación estatal en la definición de la tasa de cambio.

Como un índice general de precios no es más que el promedio de la evolución de los precios del conjunto de las mercancías, es obvio

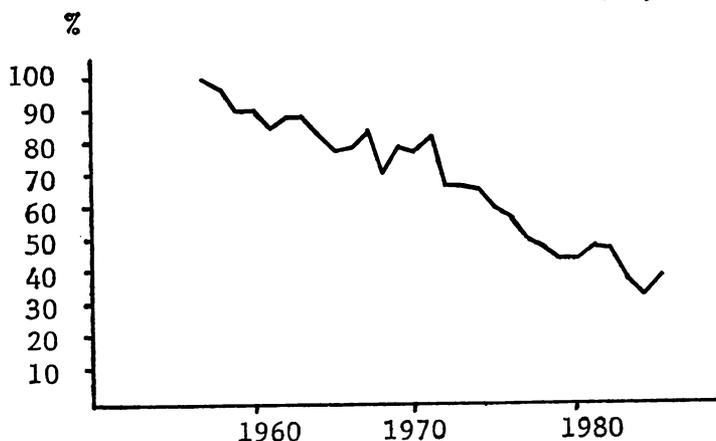
alguna razón esto no se verifica, no hay una determinación primaria del valor sobre el precio. Tal es lo que sucede en la condición de país subordinado, participante de la división internacional del trabajo y con presencia de capital externo en inversiones directas, depósitos y con gruesa deuda externa: la producción de la mercancía "Dólar" tiende sistemáticamente a colocarse por debajo de la demanda propia de la reproducción dependiente, la recuperación de intereses y beneficios del capital externo y el servicio de intereses de la deuda externa. En efecto, aun agregando a las exportaciones la "producción" de dólares mediante la liquidación de oro y reservas, la oferta permanece debajo de la "demanda" o requerimiento de dólares. Así, dentro del marco general de inflación, el precio del dólar expresado en moneda local evoluciona más rápidamente que la relación de cambio debida exclusivamente a la inflación diferencial. Y de manera más simplificada, la oferta permanece debajo de la "demanda" o requerimiento de dólares. Así, dentro del marco general de inflación, el precio del dólar expresado en moneda local evoluciona más rápidamente que la relación de cambio debida exclusivamente a la inflación diferencial. Y de manera más simplificada evoluciona más rápidamente que el índice general de los precios, es decir, que el precio medio del conjunto de mercancías. Tal es la esencia de la separación de las curvas de la gráfica 2, la sobrevaluación del dólar expresada en la moneda local, el peso.

que si el precio de las arriba mencionadas es sistemáticamente mayor que el índice, el precio de otro conjunto habrá de ser menor.¹⁴

El precio de las mercancías realizadas en pesos y con una incidencia menor de insumos importados dentro de sus costos de producción, evolucionará menos rápidamente que el índice general.

Y también lo hará el salario, es decir, el precio de la mercancía fuerza de trabajo. En la gráfica 8 se observa su evolución en términos reales.

GRÁFICA 8. *Evolución del salario real (%)*



¹⁴ La teoría del valor-trabajo sostiene que la masa del valor corresponde a la masa de precios, por lo que si la clase de mercancías mencionada se vende por encima de su valor, el resto de mercancías lo hará por debajo de su valor. Se trata entonces de un tipo específico de precio, donde no sólo está jugando la composición orgánica del capital sino también la vinculación de cada mercancía con el dólar y la evolución de la tasa de cambio. Ya sea porque se realiza en dólares (mercancías exportadas), ya porque recibe el influjo del precio internacional mediado por la tasa de cambio (mercancías exportables), ya porque se compra en dólares (mercancías importadas), ya porque tenga componentes importados. La fuerza de trabajo es una mercancía cuya vinculación con la divisa internacional es relativamente menor. No es casual que su precio, el salario, presenta una evolución muy inferior a la del índice general de precios.

Cuando los precios de producción son sustituidos por precios monopólicos y no monopólicos, la determinación anterior sigue presente.

Los precios de producción y los precios de monopolio mediados por la tasa de cambio son una forma de valor específica, propia del complejo de relaciones sociales de producción que se expuso sintéticamente en la llamada (1). El desenvolvimiento de tal situación y el crecimiento ya referido de la deuda externa exacerba la especial forma del valor de las mercancías que se ha reseñado.

B) Evolución diferencial de precios, ganancias y comportamiento de la producción

En una economía de mercado como la nuestra, caracterizada por la producción y venta de mercancías, si se verifica que una de ellas observa un aumento sostenido de su precio por encima del de las demás, los empresarios que están encarando su producción obtendrán ganancias mayores que las normales. Es lo que se ha venido dando con las mercancías de exportación.¹⁵

Resulta de interés señalar la diferencia que presenta este mecanismo de obtención de ganancias extraordinarias frente al más usual de la producción mercantil, basado en que ciertos productores logran reducir costos mediante procesos productivos más eficaces que los usuales, de manera que el precio de la mercancía les permite obtener no sólo una ganancia normal sino también una ganancia suplementaria. Son ganancias extraordinarias diferentes: las primeras corresponden a las mercancías exportables, las segundas a mercancías de cualquier clase que son producidas en condiciones más avanzadas que sus iguales. Y esto significa que quienes se benefician de las ganancias extraordinarias son en el primer caso el conjunto de empresarios exportadores, en tanto que en el segundo son los empresarios innovadores.

Pero la diferencia fundamental radica en que la ganancia extraordinaria de los exportadores se liga principalmente a la sobrevaluación del dólar, y a una redistribución del excedente general: captan la parte que pierden los productores de mercancías no exportables debido a una evolución de sus precios más lenta que la media. Es por tanto una ganancia extraordinaria no vinculada a transformaciones del proceso productivo. Tiene más estabilidad que la ganancia extraordinaria que surge y desaparece, vuelve a aparecer y desaparecer, a medida que la innovación que le da origen se generaliza. Pero tampoco se trata de una ganancia extraordinaria permanente, como más adelante se expondrá.

Lo esencial a destacar es que estamos frente a un proceso distributivo. O si se quiere, redistributivo.¹⁶ Y eso siempre estuvo claro para los sectores exportadores que durante décadas impulsaron por diversas

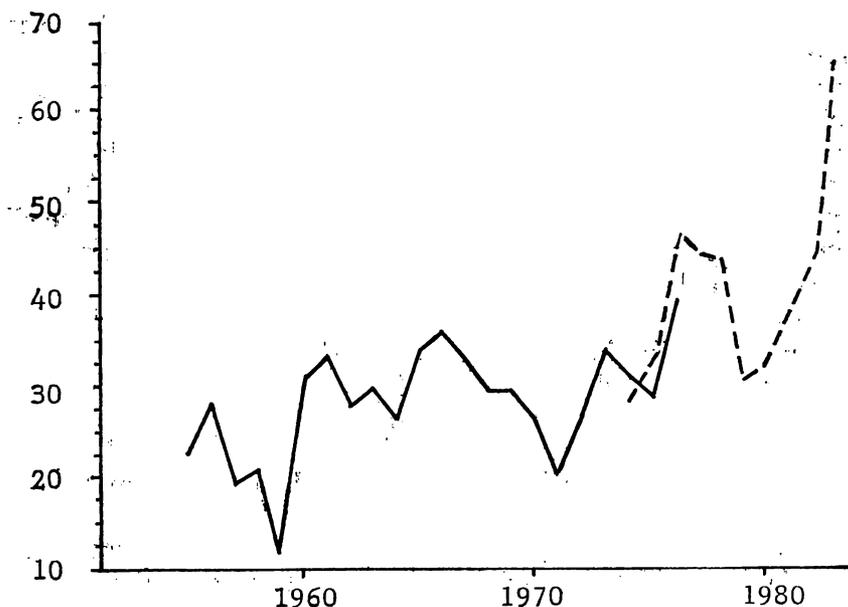
¹⁵ Más adelante se relativizará la afirmación.

¹⁶ Una connotación de ellos es que al funcionar ese mecanismo de "rentabilización" ya no es posible hablar de sectores basados exclusivamente en ventajas comparativas a nivel internacional: el mecanismo redistributivo complementa la ventaja comparativa original.

vías que el gobierno reconociera y formalizara la sobrevaluación del dólar mediante el proceso devaluatorio de la moneda nacional.¹⁷

La gráfica 9 es una expresión del fenómeno: el precio global obtenido por el conjunto de la producción material (estimado mediante el producto bruto agropecuario, pesquero e industrial). El detalle del cálculo está indicado en el cuadro 3 del Anexo y en la gráfica 9 se observan dos curvas empalmadas que corresponden a dos series con base distinta.

GRÁFICA 9. *Exportaciones/producto bruto agropecuario e industrial (%)*



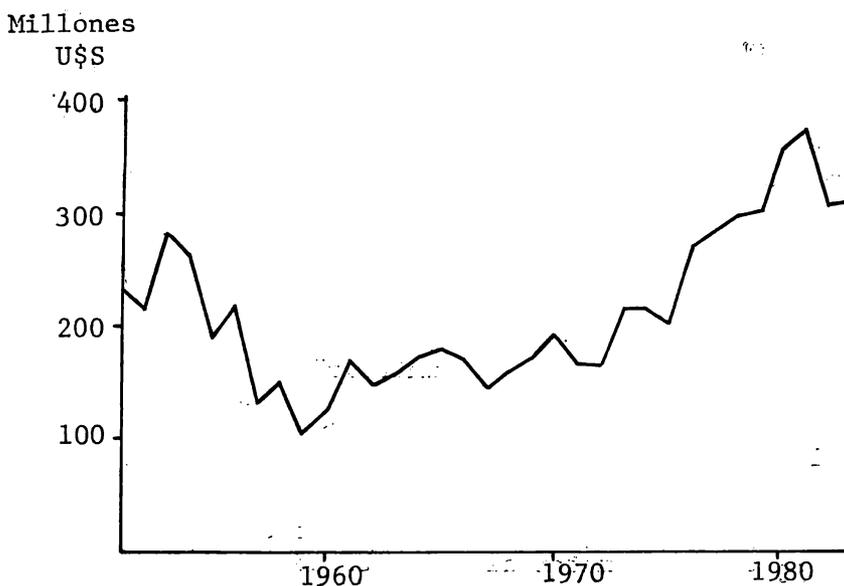
1. La década de los 50 y la de los 60

La gráfica 9 muestra que durante los años 60 existe un notable aumento de la parte del precio global de la producción material que es cap-

¹⁷ Recordar por ejemplo las fuerzas sociales que estuvieron tras la ruptura institucional de 1933, así como las que provocaron la derrota del batillismo en 1958.

tada por las exportaciones. El mismo no puede ser atribuido al incremento de la producción material exportada (ver gráfica 10): es solamente un fenómeno distributivo derivado de la devaluación de 1959.

GRÁFICA 10. *Exportaciones*
(millones de dólares de 1951)

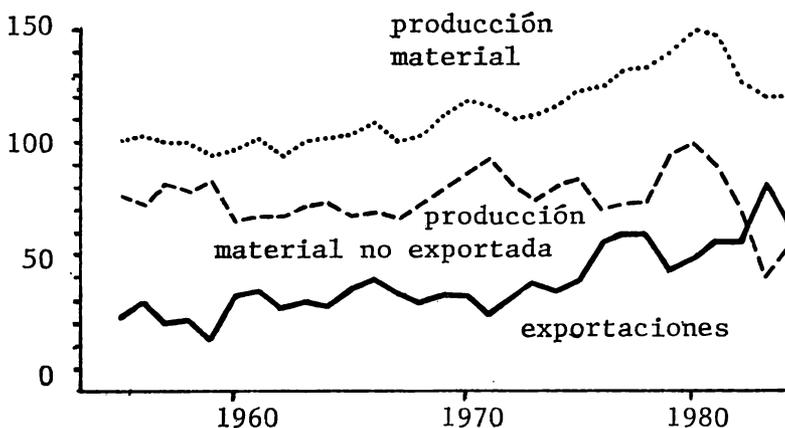


Esto querría decir que las condiciones de ganancias extraordinarias obtenidas por los empresarios exportadores (en este caso los ganaderos, ya que el grueso de las exportaciones se componían de lana sucia y carne) no arrojaron un aumento de las inversiones y de la producción exportada. La producción física ganadera al comienzo de la sobrevaluación del dólar en el año 1960 era de \$ 1.747 millones (pesos de 1961) en tanto que 8 años después se encontraba en \$ 1.657 millones (Cuadro 12 de Estadísticas Básicas, Instituto de Economía, Universidad de la República). La redistribución y el aumento de la rentabilidad de la producción ganadera por esta vía no fue suficiente como

para provocar cambios en la producción pecuaria. Y las ganancias derivadas de la sobrevaloración del dólar tampoco fueron suficientes como para incrementar la inversión y las exportaciones de productos agrícolas naturales o industrializados (*ibidem* cuadro 39). Tampoco ocurrió con el rubro de exportaciones de hilandería y tejeduría (*ibidem*).

Es posible que la explicación radique en que la producción pecuaria no podía expandirse en base a su forma extensiva y que la tecnología ganadera más intensiva carecía (aun con la sobrevaluación referida) de condiciones de rentabilidad atrayente ("El proceso económico", Instituto de Economía). Asimismo, y a pesar de la sobrevaluación del dólar, el precio internacional de productos agrícolas y de textiles convertidos a pesos no habría arrojado las ganancias suficientes como para que estas actividades se expandieran de cara a la exportación.

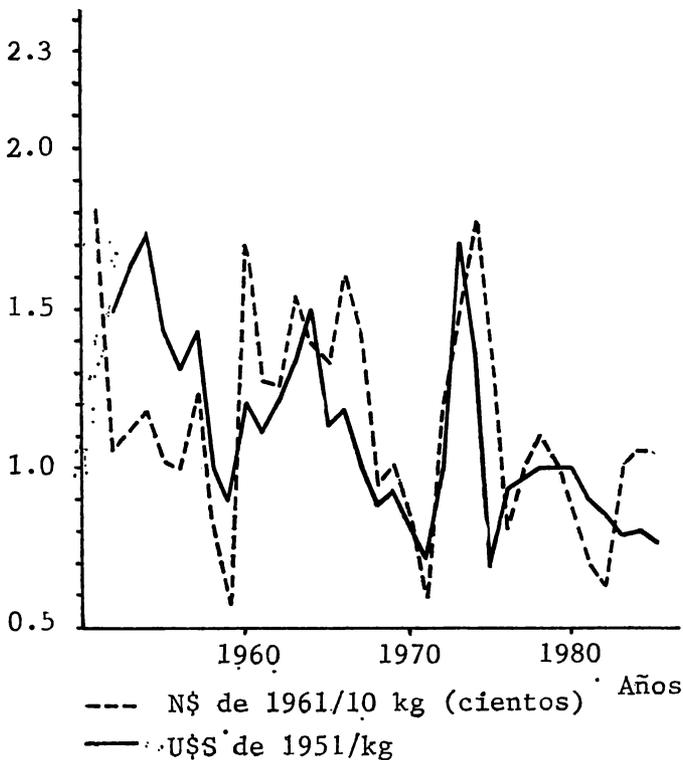
GRÁFICA 11. *Exportaciones y producción material (%)*



La gráfica 11 muestra cómo se reestructuran los precios recibidos por los componentes de la producción material, según su destino sea la exportación o el mercado interno. Sin existir cambios sustanciales de las exportaciones (en términos de volúmenes y dólares constantes) crece la fracción del precio de la producción material captada por las

mismas, pasando de un 23% durante 1955-1959 a 32% durante los años 60. En contrapartida descende, naturalmente, la proporción del precio global captado por la producción exportada. La devaluación de 1959, fruto del reconocimiento de la crisis de la relación económica con el exterior, producida por la caída del precio internacional de los productos exportados durante la segunda mitad de los años 50 (ver gráfica 12) y la solución de ajuste fondomonetarista, llevaron a una fuerte variación de los precios relativos que benefició a las mercancías de exportación (y a sus productores) frente a las mercancías orientadas al mercado interno. Y consecuentemente, a la reducción de la tasa de ganancia lograda por éstas. Es claro entonces el carácter redistributivo de las devaluaciones fuertes, que explican las mayores separacio-

GRÁFICA 12. *Precio internacional de lana sucia*



nes entre la tasa de cambio de mercado y la debida a la inflación diferencial (ver la gráfica 2).

Al igual que una fase crítica del ciclo económico, la evolución de la tasa de cambio significa la desvalorización de mercancías. Pero es una desvalorización no general: afecta a las mercancías vinculadas al mercado interno.

Hay que señalar que a pesar de la lógica caída de la rentabilidad en las actividades no exportadoras, parece no haber durante los años 60 una reducción de la actividad económica de la industria, cuya producción fundamental se orientaba al mercado interior (Estadísticas Básicas, cuadro 25). Pero el estancamiento industrial, el corte del proceso de industrialización, es el hecho nuevo. Y expresa el comienzo de la crisis estructural uruguaya. Se acepta generalizadamente que la reducción de las inversiones se explica por la baja de la tasa de ganancia en la industria; pero la redistribución de las ganancias a que se viene haciendo referencia es un eslabón que une las características de la vinculación económica del Uruguay con el exterior con su consecuencia: la reducción de la rentabilidad. Y el resultado final fue el estancamiento industrial.

Tal comportamiento de la producción no es ajeno a la estabilización de los problemas de la relación económica con el exterior; desaparece el crecimiento del déficit acumulado de la balanza de bienes y servicios (ver gráfica 1), pero la contracara de la estabilización externa es el estancamiento industrial y de la importación de medios de producción y materias primas.

Simultáneamente, se verificó una reducción de la agricultura (*ibidem*, cuadro 17) cuya explicación está en el fenómeno analizado: sus productos se orientan al mercado interno, se realizan en N\$, en tanto que utiliza maquinarias e insumos importados valorizados en dólares.

2. El periodo 1970-1978

A partir de los primeros años de la década de los 70 se presenta un fenómeno nuevo: las exportaciones expresadas en dólares constantes crecen significativamente (gráfica 10), con lo cual el aumento de su alicuota parte del precio global de la producción material (gráfica

9), no sólo tiene un componente redistributivo, como habría sucedido durante los años 60.

La gráfica 11 muestra la evolución de la producción material (estimada mediante el producto bruto agropecuario e industrial), las exportaciones (convertidas a moneda local mediante la tasa de cambio) y por diferencia, la producción material no exportada, es decir, orientada al mercado interno. Se observa que la totalidad del aumento de la producción material del periodo 1974-1978 fue debida al aumento de las exportaciones; más aun, el precio global captado por la producción material no exportada descendió por debajo de sus niveles anteriores. Aquí se combinan efectos redistributivos con cambios reales de la producción material, cambios vinculados a una reconversión de la producción material que habría pasado a orientarse más fuertemente al mercado externo: la caída de la tasa de beneficio habría impulsado la retracción de las inversiones en las actividades para el mercado interior y la disminución de su producción, en tanto que las ganancias atractivas debidas a la tasa de cambio (y medidas complementarias que no estamos viendo aquí) condujeron al aumento de las actividades industriales de exportación.

Se trata entonces de *una reestructura de la producción material*: mediante el mecanismo de la tasa diferencial de ganancia crece la producción orientada a la exportación y decrece la destinada al mercado interno. Una redistribución del trabajo social uruguayo correspondiente a las nuevas relaciones internacionales de producción que se fueron gestando y que se manifiestan en la deuda externa.

Seguramente que en tal proceso de reestructuración (y es más claro si se considera realizado por etapas), la tasa de ganancia de las actividades orientadas al mercado interno tiende a mejorar y aproximarse a la media. Pero ya corresponde a actividades redimensionadas: es captada por una producción más pequeña y un menor número de empresarios (recordemos que no se está considerando los procesos de monopolización y la presencia de tasas de ganancia monopólicas y no monopólicas dentro de la actividad productiva orientada al mercado interno).

El carácter redistributivo de las ganancias extraordinarias de los exportadores determina límites al proceso de crecimiento de las exportaciones. La gráfica 11 muestra que el crecimiento de las exportaciones durante 1975-1978 se realizó con una tasa decreciente de incremento anual. Son elementos empíricos que sostienen la tesis de la imposibili-

dad de un sostenido crecimiento económico basado en el aumento de exportaciones, si éste último es logrado por un procedimiento de redistribución interna.

La dificultad de aumentar la producción material por tal vía expresa la traba colocada por las relaciones económicas con el exterior.

3. *El periodo 1979-1982*

El periodo 1979-1982 es completamente atípico respecto de la hipótesis de comportamiento de la relación con el exterior que venimos sosteniendo. Es coyuntural, de corto plazo, impulsado por factores externos,¹⁸ y solamente diremos que su breve viabilidad dependió de un flujo sin precedentes de capitales extranjeros. Y sin perspectivas de continuación, como se está mostrando en la actualidad. No hizo otra cosa que agudizar las tendencias críticas en la relación con el exterior: déficit de balanza comercial, de bienes y servicios, y sobre todo de aumento del endeudamiento (ver gráfica 1).

4. *De 1982 a 1985*

El hecho es que en 1982, luego del catastrófico experimento del enfoque monetario de la balanza de pagos, se verificó un reajuste crítico de las relaciones con la economía mundial, que se vuelve a manifestar como un alejamiento sin precedentes de la tasa de cambio de mercado de la correspondiente a las inflaciones diferenciales (ver nuevamente gráficas 2 y 3). Su intensidad es tal que los fenómenos de los años posteriores a la devaluación de 1959 se manifiestan de una forma aún mucho más aguda: por primera vez el precio en moneda local de las exportaciones sobrepasa, en exceso, al precio global de la producción material orientada al mercado interior (ver gráfica 11). Y en este caso no por el aumento real de las exportaciones (ver gráfica 10), sino por efecto simultáneo de caída del volumen físico y del precio relativo captado por la producción orientada al mercado interno.

La redistribución es tremenda: una transferencia de recursos del país hacia la producción exportable. Una real contradicción entre el

¹⁸ Ver Samuel Lichtenztein, *De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste*, Economía de América Latina núm. 11; y H. Davneux, F. Antía, *Inserción internacional y soberanía. La crisis uruguaya y el problema nacional*, CINVE.

mercado exterior y el mercado interior resuelta a favor del primero mediante la sobrevaloración del dólar.¹⁹

El fenómeno de la canalización de la producción material de manera creciente hacia la exportación alcanza niveles sin precedentes: 68% en 1983, 55% en 1984, 51% en 1985 (cuadro 3), al punto de arrojar gruesos saldos positivos de la balanza de mercancías (258 millones de dólares en 1983, 149 en 1984 y 179 en 1985), saldos que toman el camino del servicio de intereses de la deuda externa.²⁰

La gráfica 10 muestra que el aumento de la proporción de las exportaciones dentro de la producción material no se debe a exportaciones mayores que en los años precedentes sino a la modificación de los precios relativos de producción exportable y producción no exportable. Hay una desvalorización de la producción orientada al mercado interno. A lo que se suma la caída de la producción material que reduce sus volúmenes físicos en 5% de 1982 a 1984.

¹⁹ Podría caber el argumento de que la remodelación del destino de la producción material no se debió al fenómeno de endeudamiento externo que venimos analizando, sino por la crisis petrolera y el aumento del precio del crudo a partir de 1972, que llevó a aumentar las exportaciones del país para mantener la capacidad de importar en los niveles anteriores al aumento del petróleo. Sin embargo, es posible mostrar que el aumento de las exportaciones verificado desde 1974 cubrió largamente el aumento del precio del petróleo que el país importaba.

²⁰ Adelantémonos a considerar el siguiente argumento discrepante con la propuesta de más arriba: "el incremento de la fracción de la producción material canalizada a la exportación también significa, en definitiva, un desarrollo del mercado interno, porque da la base para aumentar las importaciones que se consumirán en el mercado interno. Entonces no existe contradicción entre mercado interior y mercado exterior.

Veamos:

1. En las condiciones de apertura comercial, el incremento de la capacidad de importar debido al aumento de la fracción importada de la producción material, se ha orientado a productos de consumo (particularmente de lujo) y no hacia el tipo de importación dirigida a una industrialización en profundidad que supere la producción dependiente. Esto es particularmente evidente cuando la libertad cambiaría impide una priorización en el uso de divisas y la libertad comercial liquida la producción interna de dichas mercancías.

2. Cuando el aumento de la proporción de la producción material que se dirige a la exportación coincide con el deterioro del precio internacional de nuestros productos, cosa que justamente sucede, puede no arrojar aumento de la capacidad de importar.

3. El mecanismo analizado de rentabilización de exportaciones y de incremento de la competitividad internacional mediante el rápido deslizamiento de la tasa de cambio repercute sobre la estructura de precios de insumos y capital fijo y traba la industrialización en profundidad. La sobrevaluación del dólar significa sobrevaluación de tal tipo de mercancías, significa sobrevaluación del excedente interno tendiente a convertirse en nuevo capital mediante acumulación.

4. El desarrollo extremo de la situación conduce, como en 1983-1985 a forzar saldos positivos de la balanza comercial que se canalizan al pago de los intereses de la deuda externa. Por tanto, no tienen contrapartida en importaciones y no amplían la demanda final.

C) Tasa de cambio y deterioro de los términos de intercambio

El punto anterior exponía que la evolución de la tasa de cambio incrementaba las ganancias de los exportadores. Es necesario detenerse en este mecanismo tan específico de generación de ganancias extraordinarias, donde toda la economía aparece subsidiando a las exportaciones (mejor dicho: a los empresarios exportadores).

Pero el movimiento constituye una espiral que vuelve y modifica la posición original:

1. La demanda de dólares incrementa la tasa de cambio por encima de la evolución del índice general precios.
2. Nuevas mercancías consiguen realizar la ganancia normal a través de la exportación y mercancías que ya se estaban exportando pasan a obtener ganancias mayores que la normal. Contribuyen así a un aumento de la oferta mundial. Y ésta a una caída del precio internacional.
3. Otra devaluación para hacer posibles las exportaciones. Y vuelta a comenzar...

El proceso tiene similitud para la mayoría de los países que soportan similar problemática de reproducción dependiente, inversiones extranjeras, división internacional del trabajo y deuda externa.

La particular manera de incrementar sus exportaciones (generalmente materias primas, alimentos, minerales, productos industriales propios de la industria liviana y vinculados al consumo final, todas ellas en condiciones de producción dispersa, pulverizada en un gran número de productores pequeños y medianos que impide formas de control monopólico de tales mercados) aleja del comportamiento más convencional de la producción de mercancías. En efecto, la necesidad de dólares obtenibles solamente mediante sus productos clásicos de exportación conduce a una sobreoferta, a un volumen de producción mayor que la demanda social mundial por ellos. Y por lo tanto, a una caída del precio internacional.

En tal circunstancia, el comportamiento convencional de la producción mercantil al que arriba se hacía referencia sería la reducción de la oferta hasta que el precio internacional aumentara, es decir, volviera al nivel precedente. Pero no sucede porque una nueva espiral de devaluación de las monedas de los países dependientes y un au-

mento de la tasa de cambio por encima de la evolución general de los precios locales compensa a los exportadores la caída del precio internacional en dólares. Así se explica que aun con el deterioro del precio internacional, las mercancías exportadas por el área subdesarrollada se continúen produciendo en igual o en nivel aún mayor.²¹ Con lo cual el proceso toma un movimiento circular: están dadas las condiciones de mercado para un nuevo descenso del precio mundial de nuestros productos exportados.²²

La dinámica señalada tiende a modificar la afirmación del punto anterior referida a las ganancias extraordinarias de los exportadores. Ahora pueden no tenerlas. Incluso pueden tener pérdidas, sólo subsanables por otro empuje devaluatorio.

Ningún país dependiente tiene un papel fundamental en la producción mundial de alguna mercancía: sólo porque su problemática es común al área y su comportamiento económico es similar, es que se verifica la caída tendencial del precio mundial de sus productos específicos. Es decir, materias primas, alimentos, minerales, manufacturas propias de la industria liviana, etcétera.

Las consideraciones anteriores no analizan los otros factores explicativos del deterioro de términos de intercambio: precio monopólico de importaciones, sustitución y economía de materias primas, comercio intra firma, fraccionamiento del mercado, subsidios, dumping, etcétera. Ellos permanecen fuera del propósito de esta investigación.

El caso de la lana

Durante los años 50 y los 60 la lana significó alrededor de la mitad de las exportaciones de nuestro país y la lana sucia fue su forma principal de exportación (Información Básica Retrospectiva, 1985 SUL p. 17).

La gráfica 12 muestra la caída del precio internacional durante todo

²¹ Es sorprendente que las corrientes de pensamiento económico que no prestan atención más que al movimiento OFERTA/DEMANDA/PRECIO, sin ver las determinaciones del valor, sean inconsecuentes consigo mismas y no observen estas violaciones sistemáticas a su regla fundamental: la disminución del precio internacional no encuentra respuesta en disminución de la oferta.

²² Al introducir el factor tiempo en el comportamiento productivo, se observa que la explicación del deterioro de términos de intercambio basada en la baja elasticidad ingreso de la demanda de las mercancías exportadas por el área subdesarrollada, tal como propone CEPAL, resulta insuficiente: la reducción de ingresos obtenida por idénticos volúmenes exportados sería una situación insostenible para las empresas.

ese periodo. Sin embargo, y contra lo que los textos más convencionales sostienen como comportamiento esperable, se verificó un mantenimiento relativo de la producción.

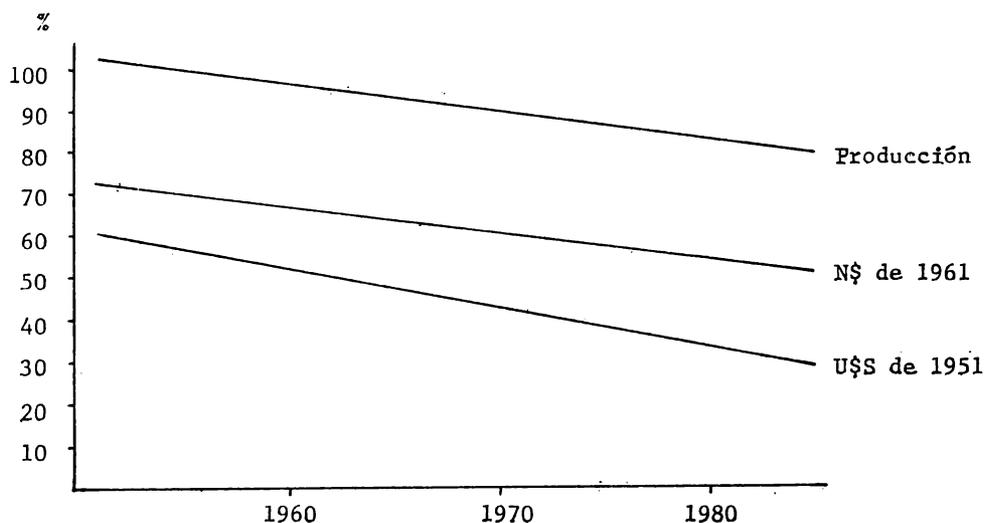
Luego de 1960 la Reforma Monetaria y Cambiaria facilitó que el desequilibrio externo se impusiera sobre la tasa de cambio: la gran devaluación de 1959 convirtió al bajo precio internacional de la lana de 1960-1967 en precios internos mucho mayores que los de 1951-1955, es decir, los correspondientes al periodo de los más altos precios internacionales (ver gráfica 12. No está incorporada la temática de cambios diferenciales).

Luego de 1972-1977 en que el precio internacional de la lana recupera sus niveles de mediados de los años 60 (ver gráfica 12), comienza un nuevo periodo de reducción. A partir de la devaluación de 1982 deja de manifestarse como caída del precio interno y para el productor de lana queda oculta la reducción del precio internacional. Pero la transferencia de ganancias provocada por la devaluación de 1982, y las siguientes, expresa la mayor separación histórica entre la tasa de cambio de mercado y la tasa de cambio determinada exclusivamente por la inflación diferencial (ver gráfica 2).

En la gráfica 13 se muestran las rectas de ajuste por mínimos cuadrados correspondientes a:

- Precio internacional (dólares constantes de 1951)
- Precio internacional (en \$ de 1961)
- Producción de lana.

El largo periodo de 35 años muestra con más claridad aún los fenómenos correspondientes a periodos breves: la gráfica 13 indica una fuerte caída del precio internacional en precios constantes, una caída suavizada al expresarse en N\$ constantes y una leve reducción de la producción. Si nos atenemos solamente a la comparación del año final con el inicial, el precio internacional descendió un 72% en términos reales, el precio internacional expresado en \$ de 1961 sólo lo hizo en 42%, en tanto que la producción aumentó 6%. En otras palabras, el efecto tasa de cambio redujo enormemente la respuesta productiva de disminuir volúmenes que se podría haber esperado de la disminución del precio internacional. Así, la producción uruguaya contribuyó al fenómeno de deterioro del precio internacional de la lana sucia, ya que creemos que los demás países exportadores de lana se encuentran en condiciones similares.

GRÁFICA 13. *Tendencias de los precios y de la producción de lana sucia*

Es necesario prevenir que de haber tomado la exportación de lana sucia se verificaría una reducción mucho mayor de volúmenes que los de la producción. Sin embargo, y debido a la ínfima parte de la producción de lana que se consume internamente, la producción está correlacionada con otras formas de exportación de la lana que también sufrieron un deterioro del precio internacional. Tal es caso de los *tops*, cuyo deterioro de precio fue mayor que el de la lana sucia pues pasó de u\$ 2.31 el kg. en 1965 a u\$ 1.23 en 1980 (en dólares de 1970). (*Competitividad externa del complejo textil lanero*; L. Sierra y R. Irigoyen; Edit. Emisferio Sur, p. 71).

Lo anterior evidencia que para mantener el nivel de las ganancias extraordinarias de la producción lanera (que da origen a la renta de la tierra en una proporción muy alta de la superficie ganadera) jugó un papel clave la redistribución del excedente nacional derivada de una devaluación más rápida que la que hubiera correspondido a la diferencia de la inflación nacional con la de Estados Unidos.

Por lo tanto, la producción de lana ya no se basó solamente en ventajas comparativas sino que el conjunto de la producción nacional comenzó a dar un tributo que viabilizó su producción y contribuyó al

mantenimiento de la oferta mundial. Y por lo tanto, a funcionar como base de la caída tendencial del precio internacional.

Su contrapartida es una reducción de las ganancias de las actividades no exportadoras; pero sobre todo, una reestructura productiva en la que se reduce relativamente la actividad orientada al mercado interior.

Los años transcurridos permiten verificar que: "En el comercio exterior se entrelazan todas estas contradicciones. . . La Reforma Monetaria y Cambiaria dio más pesos a cambio de sus productos a los latifundistas exportadores y grandes intermediarios y permitió a los imperialistas pagar menos dólares por la lana, la carne y los cueros uruguayos, pero ello a costa de encarecer la vida, de crear dificultades a la industria y precipitar todas las contradicciones de la economía nacional"³⁹. (Informe de Balance del cc, presentado por R. Arismendi al XVIII Congreso del PCU, julio 1962).

D) Tasa de cambio e inflación

Para simplificar, supongamos que la inflación en Estados Unidos es nula. Por lo tanto, la demostración anterior referida a una evolución más veloz de la tasa de cambio de mercado que la de la tasa definida por las inflaciones diferenciales, significa simplemente que su ritmo de crecimiento será mayor que el índice general de precios (se deduce de la fórmula de la llamada 11).

Y entonces, el precio de las mercancías exportables, las importadas y las que tienen un fuerte componente importado, aumentará más rápidamente que el índice general de precios. En tanto que el de las no vinculadas (o menos vinculadas) a la exportación e importación evolucionará más lentamente y su precio se deteriorará relativamente.

La clave del fenómeno es la siguiente: el desbalance externo (cuyas causas básicas resumimos en la llamada 1) se manifiesta como desvalorización de las mercancías no realizadas (ni realizables) en dólares.

La fuerza de trabajo es una mercancía especial, desvinculada de toda posibilidad de exportación. Por lo anterior, es decir, por razones de mercado que expresa la relación con el exterior, su precio tenderá a reducirse relativamente. Es decir, bajarán los salarios reales. Se llega así a un ajuste: 1. Se estimulan las exportaciones y aumenta su competitividad internacional mediante la reducción del componente salario del costo. 2. La recesión impuesta a la actividad económica

orientada al mercado interno reduce los requerimientos de importación de maquinaria, combustible, insumos, etcétera, y contribuye a arrojar el buscado saldo mercantil positivo con el exterior. 3. La reducción de sueldos y salarios libera mercancías que se canalizan, con el mismo resultado, hacia la exportación.

Por lo tanto, todo el agravamiento de la relación de subordinación existente entre nuestro país y los países imperiales se vuelca sobre las condiciones de vida de los trabajadores. De allí la tendencia sistemática a disminuir del salario real (gráfica 8).

El fenómeno es de tremenda gravedad y de características inéditas: el salario se reduce aunque se verifique simultáneamente un cierto desarrollo de las fuerzas productivas y de la productividad del trabajo.

Los trabajadores y su organización sindical luchan por evitar el deterioro de las condiciones de vida que impone la relación con el exterior. Y logran aumentos nominales de salarios (no reales) que se ligan a aumentos nominales del conjunto de la producción material.

Por lo anteriormente expuesto, un empuje inflacionario determinará una nueva devaluación de la moneda local, que llevará a repetir el fenómeno. La relación entre tasa de cambio y el índice general de precios conduce entonces a nuevos crecimientos del índice general de precios.

Los más reconocidos factores inflacionarios, como el déficit fiscal que conduce a emisión de dinero papel del Estado de curso forzoso, la inflación "importada", los precios monopólicos, etcétera, se presentan mal que bien en todos los países de economía de mercado. Sin embargo, los particularmente elevados niveles inflacionarios del área subdesarrollada (el informe anual del BID sostiene que la inflación de América Latina viene subiendo a niveles del 300% actualmente) llevan a sostener la presencia de factores determinantes específicos. Y si estamos viendo lo específico que es su tipo de relación con el exterior, su relación subordinada ya expuesta, podemos sostener tentativamente que ella es la causa fundamental de su alto nivel de inflación.

Recapitulando: la relación de producción establecida entre los países dependientes y el imperio determina la devaluación de la moneda local y por su influencia, la rápida evolución de los precios. Tanto más rápida cuanto mayor es el desbalance externo y cuanto más se resistan los asalariados a reducir el valor de su fuerza de trabajo. La inflación no es un mal endémico de los países dependientes, sino que es la manifestación de sus relaciones internacionales de producción.

Lo anterior no excluye otros elementos inflacionarios que aquí no consideramos.

V. POLÍTICA ECONÓMICA Y TASA DE CAMBIO

Hasta aquí hemos hecho abstracción de las decisiones de política económica del Estado sobre la tasa de cambio, habiendo enfatizado en que dadas las relaciones internacionales de producción con el exterior que nos caracterizan, se verifica una determinación objetiva de evolución de la tasa de cambio más rápida que la que correspondería a la determinada por las inflaciones diferenciales de Estados Unidos y Uruguay, es decir, por la pérdida de diferencial de valor de cada moneda. Pero hay que acotar que el periodo analizado se caracteriza justamente por presentar una tendencia a la disminución del papel del Estado y su política económica y su política sobre la tasa de cambio, que es entonces determinada altamente por las condiciones de la demanda y la oferta de dólares en un mercado que se caracteriza tendencialmente por su libre compra y venta.

Esta investigación no está referida al análisis de la política económica del Estado en lo que se refiere a la tasa de cambio. Sin embargo, es posible realizar alguna reflexión al respecto.

Si abandonamos el terreno de las tendencias objetivas que hay que esperar del funcionamiento de las relaciones internacionales de producción operando en un mercado de libre intercambio de mercancías y de capitales con el exterior (lo cual incluye el libre cambio de la moneda local por la divisa externa), para tomar en cuenta la política económica del Estado, ha de quedar claro que nos introducimos en un tema donde la clave se encuentra en los intereses económicos que representa ese Estado.

A) Tasa de cambio y competitividad internacional

1. La tasa de cambio "realista"

Es común que la modificación estatal de la tasa de cambio sea asumida en nuestro país como la forma fundamental de estimular las exportaciones. Y existe ya tradición en utilizarla con tal fin por parte de la

política económica del Estado. Pero la promoción de exportaciones y el incremento de la competitividad internacional mediante la modificación de la tasa de cambio omite dos aspectos fundamentales del problema:

a) Que el mercado mundial es una expresión superlativa de la competencia mercantil. Y por lo general, en ella sólo tendrá éxito el productor que logre reducir el valor de su mercancía. Y la reducción del valor de la mercancía que se impone históricamente es la que corresponde a la reducción del tiempo de trabajo necesario para producirla. Es decir, la transformación del proceso productivo. Aquí está el secreto del triunfo de la gran industria —la forma típica de producir del capitalismo— sobre otras formas técnicas de producir mercancías. El fomento de las exportaciones mediante la devaluación constituye una redistribución y en ello mismo radica su límite. Como procedimiento de aumentar la competitividad internacional carece de futuro.

b) Como ya se vio, el resultado de la evolución de la tasa de cambio más rápida que la inflación interna será la reducción de la rentabilidad de las actividades no exportadoras, su encogimiento y, en definitiva, su falta de perspectivas. Y se trata justamente de las actividades de profundización del desarrollo industrial que eventualmente permitirían superar la reproducción dependiente y el bajo desarrollo de las fuerzas productivas en nuestro país. Es decir, las causas de las actuales dificultades para competir en el mercado mundial (y esto sin introducir la monopolización del mercado mundial y los fenómenos de deterioro de precios ya señalados).

Lo que está implícito, lo no visible en la proposición de usar la tasa de cambio como instrumento de promoción de exportaciones en las actuales circunstancias (o en la proposición idéntica de dejar “flotar” la tasa de cambio para que tome el nivel que el mercado determine) es que así la tasa de cambio se convierte en un mecanismo clave de consumación de las relaciones de producción del país con el exterior: énfasis exportador de las actividades productivas, agudización de la deformación de la economía con aumento de la reproducción dependiente y reducción del salario real. Es la concreción de las relaciones con el exterior; no la solución a su contradicción.

Los intereses económicos que apuntan a tal orientación de la política económica del Estado son, precisamente, los favorecidos por las relaciones internacionales: en primer término, el capital extranjero que opera dentro del país, fundamentalmente el capital financiero, de préstamo, que constituye el grueso de la deuda externa y reclama el pago de intereses de la misma. Un fuerte saldo positivo de la balanza de mercancías es vital para estos intereses económicos.

Tal es la base de la insistencia del FMI en que se libere la tasa de cambio para que alcance un nivel "realista". Realista significa justamente eso: el cumplimiento de las reglas de juego; las deudas se pagan, independientemente de las razones que las explican. El libre cambio de moneda extranjera y la flotación de la tasa de cambio es vital para que la deuda externa sea realmente deuda externa. Y que se cumpla con sus intereses.

En segundo lugar, el grupo monopólico y poderosísimo de los exportadores, que compone un eje de la oligarquía del país: en 1980 sólo 13 firmas exportaron por 267 millones de dólares del renglón de tradicionales, en un total de 416 millones; en tanto que en no tradicionales 14 exportaron 195 en un total de 643 millones. En total, las 27 firmas realizaron el 44% de las exportaciones. Las ganancias extraordinarias producidas por el cambio "realista" son apropiadas por un puñado de empresas.

Y por último, encandilados por la apariencia de los fenómenos económicos, una cantidad de productores agropecuarios que hacen la simple multiplicación del precio internacional de sus productos por la tasa de cambio: anhelan la devaluación, sin sospechar que la deformación económica del país que ésta tiende a consolidar, significa el abatimiento de sus ventas internas. Pero sobre todo la liquidación de un proceso de industrialización independiente que podría darles una base real de competencia exitosa en el mercado mundial.

La agricultura y la ganadería serán tecnificadas y eficientes sólo si tienen la base de una industria nacional (o negociada regionalmente) que le aporte maquinaria, fertilizantes, repuestos, insumos. Los mayores éxitos de la agricultura nacional se verificaron en los años 50, justamente cuando la cotización del dólar no se fijaba por las "reglas del mercado". La opinión de los productores agropecuarios acerca de sus intereses no siempre es coincidente con sus intereses reales, objetivos, pero no por eso evidentes para ellos.

2. La "tablita"

Una segunda opción de la política económica es la combinación de la libertad cambiaria con el sostenimiento de una tasa de cambio por debajo del nivel que establecería el mercado. Es decir, una modificación a las condiciones del mercado de compraventa del dólar caracterizada por la aparición de un vendedor —el Estado— que lo vende más barato que los otros vendedores. O en el caso de que el Estado sea el único vendedor, que establezca un precio tal que la demanda de dólares le agota sus existencias y debe recurrir a préstamos externos, ya sea directos al Estado, ya sea utilizando los depósitos de no residentes en la banca oficial.

La experiencia de la "tablita" ha sido ampliamente analizada en nuestro país y existe bastante consenso de que su implantación fue impulsada desde el exterior, con la complacencia de los conductores de la economía del país durante la dictadura. Hay una vasta exposición de estudios que señalan que su desenlace no podía ser otro que el que se verificó: destrucción de la industria nacional por importaciones competitivas (por su expresión en dólares traducidos a pesos sobrevaluados) y endeudamiento externo e interno con una aceleración sin precedentes. Y negociados de un calibre desconocido por la historia del país que no expondremos aquí.

La catastrófica experiencia de la "tablita" en su aspecto de sobrevaluación de la moneda nacional ha ganado múltiples adeptos para la opción de cambio "realista". Por lo cual se hace necesario realizar la siguiente precisión: una tasa de cambio inferior que la del mercado tiene un significado en condición de libre compraventa de dólares y libre importación de mercaderías, tal como se verificó durante la dictadura desde 1978 a 1982. Pero tiene otro completamente diferente si forma parte de una política económica global de desarrollo, con cuotificación de divisas para exportaciones prioritarias y con eliminación de la libre compraventa de la divisa para fines especulativos.

3. La regulación estatal de una tasa de cambio libre

Ya se expuso la relación entre las determinaciones que establece el servicio de la deuda sobre una tasa de cambio libre, así como la que ésta origina sobre la inflación: cuanto mayor sea la magnitud de los

pagos de intereses de deuda externa, mayor velocidad de crecimiento de la tasa de cambio y mayor arrastre de los precios en general.

El país ya conoció periodos en los que se verificaba una carrera aceleradísima entre tasa de cambio/inflación/tasa de cambio (ver las gráficas 4 a 7). Y la inflación descontrolada significó una traba para el desarrollo de la economía al cuestionar todo cálculo económico. Al tiempo que dio base a conmociones sociales y políticas.

La política económica está en condiciones de lograr los mismos resultados que la rápida evolución de la tasa de cambio, pero evitando el aceleramiento de la inflación. Ya M. Kalecki sostenía: "...la devaluación... provoca un incremento de las exportaciones... la obtención de importaciones por este sistema tiene un límite. En primer lugar, la reducción de los precios nacionales en términos de divisas está limitada... por *la tendencia alcista* de dichos precios *en términos de moneda nacional*... lo cual *puede evitarse*... *no procediendo a una devaluación monetaria formal sino estableciendo un premio general a la exportación* (M. Kalecki, *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista*, Ed. FCE, p. 33, subrayado nuestro).

Cuando el aumento de las exportaciones cumple el propósito de pagar la deuda, una política de "premios" a la exportación, y por lo tanto, de regulación de la tasa de cambio, se convierte en el instrumento ejecutor de la relación económica con el exterior: los dólares con que se pagan intereses de deuda externa se obtienen de exportaciones crecientes, privilegiadas en sus condiciones de rentabilidad por la relativamente elevada tasa de cambio, pero también por una redistribución interna directa que las favorece, en tanto perjudica a toda la producción restante. Aquellas se expanden en tanto éstas se encogen. Y reducen sus requerimientos de maquinaria, insumos, y repuestos importados. Aumenta el saldo positivo de la balanza de mercancías mediante una reestructura de la producción material, sin los problemas de inflación descontrolada.

La regulación de la tasa de cambio (y la existencia de un tipo de cambio efectivo) fue aplicada con entusiasmo por el Ministro de Economía de la dictadura, Ing. Alejandro Végh Villegas. En la gráfica 6 se observa que durante el periodo que ejerció formalmente el Ministerio no se verificó un incremento sustantivo en el grado de sobrevaluación del dólar, en tanto que las exportaciones tuvieron un aumento muy considerable (ver gráfica 10). La reestructura productiva fue lo-

grada mediante los "premios" a las exportaciones y la reducción del salario real:

Llamamos tipo de cambio real al cociente entre el tipo de cambio nominal y el índice de los precios internos; de modo que el tipo de cambio real aumenta cuando el tipo de cambio nominal crece a un ritmo mayor que la inflación interna, lo que mejora la posición competitiva de las exportaciones nacionales y desmejora si el tipo de cambio real se reduce. Y llamamos tipo de cambio efectivo al tipo de cambio real ajustado por el reintegro u otros beneficios o castigos que reciba esa exportación.

El Gobierno ha afirmado su intención de mantener y de mejorar paulatinamente ese tipo de cambio efectivo.

La disminución general del gasto, al disminuir el consumo de bienes exportables, y la demanda de bienes importables, tiende de por sí a mejorar el balance de pagos. Esta es, por otra parte, la política tradicional que en el régimen de tipo fijo de cambio, tenía Inglaterra, y que los ingleses le llamaban *to make room for exports*, es decir, 'hacer sitio para las exportaciones'. Por consiguiente toda recesión en el campo interno, tiene una consecuencia favorable en el balance de pagos. (Ing. Végh Villegas, *Economía Política: Teoría y Acción*; Edit. Polo, pp. 108 y 113).

El aumento de las exportaciones en tal periodo dio bases para triplicar en 1978 los intereses, dividendos y utilidades pagados al exterior en el año 1973.

En 1986 existen tendencias a reproducir (a una escala quizá mucho mayor) la experiencia del Ing. Végh Villegas. Véanse las medidas que fueron incorporadas al Acuerdo Nacional debido al empecinamiento del partido de gobierno: "A las actividades prioritarias de exportación se aplicarán...instrumentos de promoción...devolución de impuestos indirectos; exoneración total o parcial del IRI, impuesto al patrimonio y contribución inmobiliaria... por plazo de hasta cinco años; ...amortización acelerada de bienes de activo fijo, con fines fiscales; tarifas públicas a precios internacionales; prefinanciación y posfinanciación de importaciones; líneas de crédito especiales;...reducción de la tasa de interés para las exportaciones que aumenten sobre las de años anteriores". Se quiere colocar todo al servicio del saldo positivo de la balanza de mercancías que habilite el pago de los intereses de la deuda externa.

4. *El control oficial de cambios*

El conjunto del trabajo aquí expuesto constituye una argumentación en el sentido de que al dejar libre la tasa de cambio en condiciones de compraventa de la divisa por particulares, ya sea para la importación o como forma de ahorro o especulación, se obtienen resultados que, en el contexto de endeudamiento actual, conducen a la deformación de la economía, al corte del proceso de industrialización y a la reducción de los salarios reales. Tal ha sido la historia de casi treinta años del país.

Pero también se han verificado experiencias de participación estatal en la fijación de la tasa de cambio mediante venta de divisas a un precio menor que el que señalaría la demanda y la oferta, experiencias que condujeron a la agudización de la crisis económica.

Por último, y también en condiciones de libre compraventa de divisas, se ha regulado el nivel de la tasa de cambio mediante medidas de premiación de las exportaciones y desestímulo de las actividades para el mercado interior. El resultado reestructurador de la producción y reductor del salario es similar al del cambio "realista", pero con niveles menores de inflación.

En condiciones de libre compraventa de divisas, no parece que existan alternativas diferentes a las que han sido tan negativas.

Todo indica lo imprescindible que resulta para el país volver a la experiencia ya realizada de control oficial de cambios,²³ de manera de priorizar el uso de las divisas obtenidas por las exportaciones. Ello puede hacerse en el marco de medidas de no pago de intereses de deuda externa o aun reconociendo y pagando parte de los mismos: el problema es que las divisas deben ser utilizadas según criterios de desarrollo

²³ Eduardo Acevedo Álvarez teorizó sobre el tema de la siguiente forma: "Un reproche (al Gold Exchange Standard, por el cual el banco emisor vende giros a la par a quien tiene que hacer pagos al exterior)... implica vincular el sistema fiduciario de su país a la situación monetaria de las otras naciones... algunos consideran que es un expediente peligroso... la venta de nuestros productos no alcanza, ni de cerca, a compensar los débitos con el exterior... ¿el Banco de la República debería vender letras de cambio a la par a todos los interesados que tienen que hacer pagos en el extranjero? No es propio. Sería oro perdido... si los cambios volvieran a la par, se crearían nuevos estímulos para seguir gastando en consumos superfluos... los intereses del país son demasiado importantes para sacrificarlos en holocausto a teorías que sólo deben regir en horas de normalidad..."

Restablezcamos el equilibrio de nuestra balanza de cuentas y entonces, una vez niveladas las entradas y salidas, adoptemos la norma europea inconversión del billete y venta de divisas a la par" (*op. cit.*, pp. 65 y 71).

nacional y no según los antojos consumistas de quienes pueden pagar importaciones absurdas y/o competitivas con la producción nacional.

El monopolio estatal de las divisas es condición necesaria (aunque no suficiente) para cortar el proceso de endeudamiento externo y su efecto agudizador de la deformación de la estructura productiva. Por lo mismo, es una clave para el crecimiento del mercado interno, la continuación del proceso truncado de industrialización, el aumento del empleo y el desarrollo de las fuerzas productivas.

CUADRO 1. *Indicadores de las relaciones económicas con el exterior*
(millones de dólares corrientes)

Año	Saldo de balanza de mercancías		Saldo de intereses dividendos y utilidades		Saldo de la balanza de bienes y servicios		Saldo de errores y omisiones		Deuda externa
	Anual	Acumulado	Anual	Acumulado	Anual	Acumulado	Anual	Acumulado	
1951	- 1	- 3.3	- 3.3	- 3.3	- 79.8	- 112.4	+ 49.6	+ 60.0	
1952	12	- 2.7	- 6.0	- 6.0	- 32.6	- 79.8	+ 10.4	+ 10.4	
1953	91	- 3.6	- 9.6	- 9.6	+ 60.5	- 51.9	- 1.4	+ 58.6	
1954	17	- 3.9	- 13.5	- 13.5	- 28.6	- 80.5	- 11.9	+ 46.7	
1955	- 4	- 4.2	- 17.7	- 17.7	- 57.7	- 138.2	- 15.9	+ 30.8	
1956	57	- 4.1	- 21.8	- 21.8	+ 3.7	- 134.5	+ 11.5	+ 42.3	
1957	- 70	- 4.4	- 26.2	- 26.2	-119.2	- 253.7	+ 55.8	+ 98.1	
1958	29	- 5.7	- 31.9	- 31.9	+ 13.5	- 240.2	- 21.9	+ 76.2	
1959	- 44	- 5.6	- 37.5	- 37.5	- 49.9	- 290.1	+ 11.6	+ 87.8	
1960	- 59	- 6.6	- 44.1	- 44.1	- 75.2	- 365.3	+ 11.4	+ 99.2	
1961	- 8	- 6.4	- 50.5	- 50.5	- 22.7	- 388.0	+ 9.7	+ 108.9	
1962	- 54	- 7.4	- 57.9	- 57.9	- 72.0	- 460.0	- 54.6	+ 54.3	
1963	13	- 9.8	- 67.7	- 67.7	- 5.0	- 465.0	- 0.6	+ 53.7	
1964	10	- 15.9	- 83.6	- 83.6	- 6.3	- 471.3	- 61.0	- 7.3	
1965	68	- 15.4	- 99.0	- 99.0	+ 68.8	- 402.5	- 89.8	- 97.1	
1966	54	- 19.2	- 118.2	- 118.2	+ 59.3	- 343.2	- 40.3	- 137.4	485.2
1967	11	- 25.8	- 144.0	- 144.0	- 5.4	- 348.6	+ 3.9	- 133.5	446.8
1968	40	- 24.2	- 168.2	- 168.2	+ 23.4	- 325.2	- 25.0	- 158.5	477.6
1969	29	- 22.2	- 190.4	- 190.4	- 19.1	- 344.3	+ 9.3	- 149.2	531.8
1970	21	- 24.8	- 215.2	- 215.2	- 54.4	- 398.7	- 26.0	- 175.2	564.5
1971	- 6	- 21.6	- 236.8	- 236.8	- 71.8	- 470.5	- 44.8	- 220.0	674.2
1972	35	- 23.6	- 260.4	- 260.4	+ 7.8	- 462.7	- 59.0	- 279.0	771.2
1973	79	- 25.1	- 285.5	- 285.5	+ 18.2	- 444.5	- 30.4	- 309.4	717.9
1974	- 52	- 42.6	- 328.1	- 328.1	-135.4	- 579.9	- 68.0	- 377.4	956.1
1975	-109	- 71.0	- 399.1	- 399.1	-215.9	- 795.8	- 43.0	- 420.4	1 034.8
1976	28	- 72.4	- 471.5	- 471.5	- 81.3	- 877.1	- 10.0	- 430.4	1 134.9
1977	- 68	- 67.9	- 539.4	- 539.4	-166.4	-1 043.5	+ 43.2	- 387.2	1 320.0
1978	- 24	- 76.8	- 616.2	- 616.2	-134.1	-1 177.6	+159.3	- 227.9	1 239.5
1979	-338	- 57.8	- 674.0	- 674.0	-323.9	-1 501.5	- 23.3	- 251.2	1 682.4
1980	-592	-100.4	- 774.4	- 774.4	-700.7	-2 202.2	+ 94.5	- 156.7	2 155.8
1981	-384	- 73.8	- 848.2	- 848.2	-487.9	-2 690.1	-141.6	- 298.3	3 129.3
1982	- 15	-196.9	-1 045.1	-1 045.1	-478.6	-3 168.7	-1 261.5	-1 559.8	4 255.3
1983	305	-287.8	-1 332.9	-1 332.9	-182.1	-3 350.8	-302.9	-1 862.7	4 589.4
1984	193	-361.6	-1 694.5	-1 694.5	-139.2	-3 490.0	-134.2	-1 996.9	4 688.1
1985	179								

FUENTE: BCU, Indicadores julio 1978, p. 21 y diciembre 1980, p. 22; Boletín Estadístico núm. 64, p. 57; y Estadísticas Básicas, Instituto de Economía, Universidad de la República, cuadro 35.

CUADRO 2. Tasa de cambio de mercado y debida a inflación diferencial

Año	Cotización interbancaria N\$/u\$s promedio anual de valores mensuales	Indice de precios al productor de EU ¹	Indice general de precios de Uruguay ²		Tasa de cambio debida a inflación de EU y Uruguay		Sobrevaluación de la cotización interbancaria respecta a la determinada por la inflación de EU y Uruguay	
			Base 1961	Base 1951: 0.0019	N\$/u\$s	log \$/u\$s	7 = log1	8 = 1 - 5
	1	2	3	4	5 = 4:2	6 = log5		5
1951	0.0019	1.000	27.6	0.0019	0.0019	1.28	1.28	0
1952	0.0019	0.964	26.0	0.0018	0.0019	1.27	1.28	2
1953	0.0019	0.951	26.2	0.0018	0.0019	1.28	1.28	0
1954	0.0019	0.951	26.7	0.0018	0.0019	1.28	1.28	-2
1955	0.0020	0.964	27.5	0.0019	0.0020	1.30	1.30	0
1956	0.0023	0.988	30.1	0.0021	0.0021	1.32	1.36	11
1957	0.0030	1.024	36.1	0.0025	0.0024	1.38	1.48	25
1958	0.0030	1.037	38.6	0.0027	0.0026	1.41	1.48	17
1959	0.0036	1.037	57.4	0.0040	0.0038	1.58	1.55	-6
1960	0.0113	1.037	82.9	0.0057	0.0055	1.74	2.05	105
1961	0.0110	1.037	100.0	0.0069	0.0066	1.82	2.04	66
1962	0.0110	1.037	109.0	0.0079	0.0076	1.88	2.04	45
1963	0.0143	1.037	130.0	0.0097	0.0093	1.97	2.15	54
1964	0.0166	1.037	187.4	0.0135	0.0129	2.11	2.22	29
1965	0.0308	1.061	280.8	0.0202	0.0190	2.28	2.49	62
1966	0.0645	1.085	522.5	0.0375	0.0346	2.54	2.81	86
1967	0.1058	1.097	859.8	0.0618	0.0563	2.75	3.02	88
1968	0.2339	1.121	2432	0.1747	0.1558	3.19	3.37	50
1969	0.2500	1.157	2664	0.1913	0.1654	3.22	3.40	51
1970	0.2500	1.206	3107	0.2332	0.1850	3.27	3.40	35

CUADRO 2. (Continúa)

1971	0.2500	1.242	3754	0.2696	0.2171	3.34	3.40	15
1972	0.5360	1.303	6485	0.4658	0.3575	3.55	3.73	50
1973	0.8660	1.472	12322	0.8850	0.6012	3.78	3.94	44
1974	1.196	1.750	21646	1.5547	0.8884	3.95	4.08	35
1975	2.259	1.908	41765	2.9998	1.5722	4.20	4.35	44
1976	3.336	2.005	62894	4.5174	2.2530	4.35	4.52	48
1977	4.678	2.125	99495	7.1463	3.3630	4.53	4.67	39
1978	6.060	2.295	143832	10.3308	4.5014	4.65	4.78	35
1979	7.861	2.584	239963	17.2354	6.6700	4.82	4.89	18
1980	9.099	2.946	392319	28.1784	9.5649	4.98	4.96	-5
1981	10.82	3.214	525972	37.7781	11.7540	5.07	5.03	-8
1982	13.91	3.282	625829	44.9503	13.6960	5.14	5.14	2
1983	34.54	3.326	903635	64.9038	19.5200	5.29	5.54	77
1984	56.12		1450060	104.1508	(29.7)E	(5.47)E	5.75	(89)E
1985	101.20		2406194	172.8253	(46.7)E	(5.67)E	(6.01)E	(117)E

NOTA: En los años en que se registran cambios diferenciales, la columna 1 presenta el tipo de cambio de importación.

¹ FUENTE: Cambio de Base a 1951, "Commodity Trade and price trends" Banco Mundial.

² FUENTE: 1951-1964 "Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay" Tomo 1, p. 452 (Cambio de Base); 1964-1985 IGP, del Consumo, DGES, junio de cada año.

CUADRO 3. *Exportaciones y producto agropecuario e industrial*

Año	Exportaciones			Producto bruto agropecuario e industrial (millones de N\$)			Export./prod. agropecuario e industrial (%)		Prod. agrop. e ind. (%)	Exportaciones (%)	
	(MU\$s corr.) ¹ 1	(MU\$s const.) ² 2	(MN\$ corr.) ³ 3	(MN 1961 const.) ⁴ 4 = 3 × IGP	De 1961 ⁵ 5	De 1978 6	Corrient. 7	8 = 4:7 8 = 3:7	9	10 = 8 × 9	Incl. serv.
1951	236	236									
1952	209	217									
1953	270	284									
1954	249	262									
1955	184	191	0.361	1.313	5805		22.6	100	23	33	
1956	216	219	0.499	1.651	5938		27.8	102	29	42	
1957	136.2	133	0.413	1.143	5843		19.6	101	20	28	
1958	155.4	150	0.468	1.212	5831		20.8	100	21	38	
1959	108.3	104	0.388	0.675	5494		12.3	95	12	37	
1960	129.4	124	1.462	1.764	5606		31.5	97	31	36	
1961	174.7	169	1.923	1.923	5859		32.8	101	33	42	
1962	153.4	148	1.684	1.545	5507		28.1	95	27	38	
1963	165.2	159	2.362	1.817	5870		30.0	101	30	38	
1964	178.9	173	2.977	1.589	5901		26.9	102	28	38	
1965	191.2	180	5.881	2.094	6026		34.7	104	36	47	
1966	185.8	171	11.982	2.293	6306		36.4	109	40	39	
1967	158.7	145	16.787	1.952	5834		33.5	101	34	40	
1968	179.2	160	41.91	1.723	5968		28.9	113	33		
1969	200.3	173	50.08	1.880	6514		28.9	103	30	40	
1970	232.7	193	58.18	1.872	6902		27.1	119	32	42	

LA TASA DE CAMBIO

257

CUADRO 3. (Continúa)

1971	205.7	166	51.43	1.370	6795			20.2		117	24	40
1972	214.1	164	114.8	1.770	6502			27.2		112	31	39
1973	321.5	219	278.4	2.260	6591			34.3		114 ^c	39	39
1974	382.2	218	457.1	2.112	6719	8072	1608	31.5	28.4	116	35	46
1975	383.8	201	867.4	2.077	7029	8562	2607	29.5	33.3	123	39	54
1976	546.5	273	1823	2.902	7299	8766	3864	39.8	47.2	126	55	—
1977	608	286	2844			9175	6324		45.0	132	59	60
1978	686	299	4157			9309	9309		44.7	134	60	59
1979	788	305	6194			9748	19623		31.6	140	44	48
1980	1059	359	9636			10388	29460		32.7	149	49	47
1981	1215	378	13146			10258	34140		38.5	147	57	53
1982	1023	312	14229			8868	31670		44.9	127	57	57
1983	1045	314	36094			8393	53360		67.6	121	81	84
1984	925	(264)	51913			8372	95320		54.5	120	66	97
1985	854	()	86596			8393	170527		50.8	120	61	101

¹ BCU.

² Calculado con el índice de precios al productor del cuadro 2.

³ Calculado con la cotización interbancaria del dólar del cuadro 2.

⁴ Calculado con el índice general de precios del cuadro 2.

⁵ Estadísticas básicas, Instituto de Economía, Universidad de la República (1955-1966).

FUENTE: BCU, indicadores julio 1977, p. 75 1966-1976); Boletín estadístico núm. 64 (1977-1984).

CUADRO 4. *Precio de la lana sucia*

Año	Precio internacional de lana sucia u\$s/Lg		Tasa de cambio N\$/u\$s 3	Precio internacional de lana sucia N\$ corrientes/10 Lg	
	Corrientes 1	De 1951 2		4 = 1 × 3 × 10	De 1961 10 Lg 5 = 4 × 100 y 10
1951	2.62	2.62	0.0019	0.050	181.2
1952	1.45	1.50	0.0019	0.028	107.7
1953	1.55	1.63	0.0019	0.029	110.7
1954	1.66	1.74	0.0019	0.032	119.9
1955	1.39	1.44	0.0020	0.028	101.8
1956	1.30	1.32	0.0023	0.030	99.7
1957	1.47	1.44	0.0030	0.044	121.9
1958	1.05	1.01	0.0030	0.032	82.9
1959	0.93	0.90	0.0036	0.033	57.5
1960	1.24	1.20	0.0113	0.140	168.9
1961	1.16	1.12	0.0110	0.128	128.0
1962	1.25	1.21	0.0110	0.138	126.6
1963	1.39	1.34	0.0143	0.199	153.1
1964	1.56	1.50	0.0166	0.259	138.2
1965	1.21	1.14	0.0308	0.373	132.8
1966	1.29	1.19	0.0645	0.832	159.3
1967	1.16	1.05	0.1058	1.227	142.7
1968	0.99	0.89	0.2339	2.316	95.2
1969	1.08	0.93	0.2500	2.700	101.4
1970	1.04	0.86	0.2500	2.600	83.7
1971	0.90	0.72	0.2500	2.250	59.9
1972	1.42	1.09	0.536	7.611	117.4
1973	2.50	1.70	0.866	21.65	175.7

CUADRO 4. (Continúa)

1974	2.39	1.37	1.196	28.58	132.0
1975	1.59	0.78	2.259	33.66	80.6
1976	1.88	0.94	3.336	62.72	99.8
1977	2.34	1.10	4.678	109.50	110.1
1978	2.37	1.03	6.060	143.60	99.8
1979	2.62	1.02	7.861	205.96	35.8
1980	2.94	1.00	9.100	267.54	68.2
1981	2.89	0.90	10.82	312.70	59.5
1982	2.81	0.84	13.91	390.87	62.5
1983	2.61	0.78	34.54	901.50	99.8
1984	2.72	0.79	56.12	1526.5	105.3
1985	2.67	0.74	94.53	2524.0	104.9

NOTA: El precio internacional expresado en \$ no toma en cuenta los cambios diferenciales de la década de los 50.

FUNTE: Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL).