

N.º 12

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

INSTITUTO DE TEORIA Y POLITICA ECONOMICAS



**Tratamientos Cambiarios
para la Exportación**

Aplicación del Decreto del 3 de Agosto de 1956

MONTEVIDEO
URUGUAY
1957

La aplicación del art. 2º del Decreto de 3 de agosto de 1956, en lo referente a la entrega de las divisas de las materias primas nacionales incluidas en los productos de exportación, ha planteado algunos conflictos entre las posiciones sostenidas por los organismos oficiales y los exportadores.

El presente trabajo ha tenido origen, precisamente, en una de esas situaciones: la referente a la exportación de lana peinada. A raíz de un recurso interpuesto por el Sector Lanas de la Asociación de Industrias Textiles, el Ministerio de Industrias y Trabajo consideró conveniente consultar el punto cuestionado a la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración cuyo Consejo Directivo encomendó la evacuación de la consulta al Instituto de Teoría y Política Económicas.

Los integrantes del Instituto, Cres. Luis A. Faroppa, Israel Wonsewer, Enrique V. Iglesias y Mario Bucheli, estudiaron el problema en numerosas reuniones, llegando a una serie de conclusiones cuya redacción quedó a cargo del Director Prof. Faroppa.

El Instituto considera que esas conclusiones pueden ser una contribución a la dilucidación de un problema de política económica de importancia básica, como la adecuada aplicación de las distintas normas vigentes en materia de tratamientos cambiarios para la exportación. En consecuencia, ha dispuesto la publicación de las mismas.

I) *Los objetivos del Decreto de 3 de agosto de 1956.*

De acuerdo con los considerandos del Decreto de 3 de agosto de 1956, las metas que se propusieron las autoridades monetarias nacionales fueron:

1. Reactivar la economía nacional;
2. reactivar, especialmente, el sector de las exportaciones, posibilitando una mayor rentabilidad y una mejora de las condiciones competitivas de nuestros productores en los mercados extranjeros;
3. otorgar el máximo de libertad para realizar aquellas importaciones de que dependen las actividades internas de nuestro país. Ese máximo de libertad debía adecuarse a la capacidad de importación que permitieran las exportaciones nacionales;
4. en definitiva, crear condiciones que permitiesen el aumento de la producción, del ingreso de divisas y de la renta de los productores.

Atento a las ideas expresadas anteriormente —extraídas de los considerandos del Decreto— resultaría que la línea de pensamiento de las autoridades monetarias se fundamentó sobre dos puntos básicos que, aparentemente, tuvieron el siguiente planteamiento:

1. Por medidas exclusivamente monetarias (en el caso concreto, cambiarias) se buscó aumentar la rentabilidad monetaria del productor, especialmente del exportador. Parecería que se pensó que una mayor retribución en pesos uruguayos al exportador nacional permitiría una baja de los costos de nuestros productos en moneda extranjera. Ello incidiría para poder competir en mejores condiciones en los mercados exteriores y con el tiempo, de no variar los demás factores, repercutiría en el aumento de los volúmenes físicos de la producción.

En el futuro, por el doble juego del aumento de la rentabilidad monetaria por unidad y la posibilidad de aumentar los volúmenes físicos de exportación, se incrementaría el volumen total de los beneficios de los productores y se estimularía el aumento de la producción, la ocupación y el ingreso nacionales.

Tal parecería ser la línea de pensamiento por la cual las autoridades monetarias entendieron que podían lograr la reactivación de la economía nacional partiendo de una modificación monetaria del beneficio del productor.

2. Por medidas también exclusivamente monetarias se buscó contener la demanda por importaciones a niveles permitidos por nuestra capacidad de pago exterior.

Es bien conocida la extraordinaria propensión a importar de nuestro país. Aparentemente, nuestras autoridades monetarias buscaron eliminar, o por lo menos atenuar al máximo, los saldos desfavorables del balance de cuentas que, no sólo estaban repercutiendo en los tipos de cambio (exigiendo tratamientos cambiarios de exportación cada vez más alejados de la paridad, presionando, por lo tanto, a la modificación alcista de los tipos de importación, jugando desfavorablemente en el mercado financiero, etc.), sino que, también, estaba actuando en el mercado interno por la vía de los aumentos de precios con los consiguientes trastornos de orden económico, social y político.

Es cierto que la adopción de la medida referida en el numeral anterior, al encarecer la divisa extranjera, jugaba frenando las importaciones y, por ende, ayudaba a disminuir los saldos desfavorables de nuestro balance de cuentas. Pero la redacción del considerando tercero del Decreto de 3 de agosto de 1956, indica que se quiso establecer un principio de política económica para que al mismo se atuvieran definitivamente las autoridades encargadas de la aplicación del Decreto comentado; las importaciones gozarían del máximo de libertad compatible con la capacidad de compra exterior que permitiese la masa de divisas provista por la producción nacional colocada en el mercado internacional.

Tales los dos puntos que consideramos fundamentales y en los cuales, aparentemente, —de acuerdo con los considerandos del Decreto— se resume la reglamentación comentada.

Por otra parte a la misma conclusión conducen los siguientes párrafos de la Conferencia pronunciada por el Señor Ministro de Hacienda, Escribano Arroyo Torres, en la Agrupación Universitaria del Uruguay, el 15 de agosto de 1956, cuando dijo respecto del primer punto (aumento de la rentabilidad del productor):

“Está bien que un país realice esfuerzos para mantener determinados consumos a niveles bajos, porque todo ciudadano tiene derecho a la vida y hay que respetarlo, pero no podemos tener una política de castigar al productor para subsidiar artículos que no son de absoluta y primera necesidad, o necesidades de las que se puede prescindir”.

Y cuando afirmó, respecto del segundo planteo (adaptación de las importaciones de acuerdo con las disponibilidades de divisas provistas por la exportación) :

“Si un país quiere ser dueño de su economía, si el país quiere tener una moneda sana, no tiene otro camino que aumentar su producción, pero no le bastará aumentar su producción, sino que es necesario que nivele los consumos de acuerdo con esa producción, y si el país no produce tendrá que venir un ajuste de los consumos para no ir al empobrecimiento gradual y diario de la economía del país”.

II) *Principios Rectores en Materia de Tratamientos Cambiarios para la Exportación.*—

El Decreto de 3 de agosto de 1956, se articula, en materia de exportaciones, sobre cinco principios fundamentales:

1. Multiplicidad de cambios para nuestra producción exportable. Se crean once tipos de cambio para la producción exportable nacional básica derivada del agro;
2. variabilidad de los tipos de cambio para la exportación. Dado que el exportador recibe, en cada caso, un porcentaje de cambio que podrá comerciar libremente en el mercado libre comercial, el tipo compuesto que resulta será un promedio entre el tipo dirigido a que debe vender una parte de la divisa y el tipo libre a que puede vender el resto;
3. devolución de las divisas correspondientes al valor de la materia prima incluida en los productos industrializados a los tipos básicos de importación o exportación, según que la misma sea de origen externo o interno;
4. otorgamiento del tipo libre comercial para la parte que, de la producción exportada, se haya manufacturado en el país;
5. obligatoriedad de entregar las divisas previamente a la realización de la exportación.

A los efectos de la opinión solicitada a este Instituto interesan fundamentalmente los principios tercero y cuarto.

El tercer principio sienta un supuesto que, teóricamente, es inobjetable. Parece justo que el industrial que integra su producto exportable con materia prima que recibió a \$ 2.10 por dólar devuelva el equivalente de la misma a idéntico tipo de cambio. Igualmente, y siempre en un planteo teórico, parece correcto que la materia prima nacional que se manufactura no debe recibir un tipo de cambio superior al que recibe esta materia prima que se exporta en bruto.

Por su parte el cuarto principio, también teóricamente, parece inata-

cable :el agregado nacional (mano de obra, consumos de origen doméstico y beneficios nacionales) recibe el tratamiento cambiario más favorable: el tipo de cambio que rija en el mercado libre comercial.

En definitiva:

1. Por el tercer principio, en lo referente a la producción nacional, parecería que nuestras autoridades monetarias buscaron mantener una posición de neutralidad tanto frente a los productores de materias primas como ante los productores de artículos manufacturados: dos cantidades iguales de materia prima, una exportada en bruto y la otra en estado manufacturado, deben entregar al Banco de la República la misma cantidad de divisas extranjeras a los mismos tipos de cambio;
2. por el cuarto principio se buscó estimular y desarrollar el trabajo y la producción nacional.

Por ello es que el señor Ministro de Hacienda Escribano Arroyo Torres, en la Conferencia ya referida, pudo decir:

“Nosotros por este sistema liberamos la materia prima y creamos un sistema especial para la exportación. Este es el contenido del Artículo 2º, que he tomado de la ley italiana, por el cual cuando se va a la exportación de artículos que han utilizado materia prima que vino a \$ 2.10 tienen que entregarle al Banco la divisa a ese precio. Va con moneda libre todo lo que es trabajo nacional. Cuando es artículo nacional, con la divisa que lleva la materia prima nacional cuando va a la exportación. . . .”.

III) *Los Tratamientos Cambiarios para la Exportación ¿Deben ser de Determinación Individual o General?*

Explicitando la pregunta, lo que en este capítulo deseamos aclarar es si la determinación del valor de la materia incluida en cada artículo manufacturado, debe hacerse para cada empresa en particular o para todas las empresas en general, exportadoras de una misma manufacturación.

El artículo 2º del Decreto de 3 de agosto de 1956, determina:

“La exportación de artículos manufacturados en la República que no fueren incluidos en el artículo 1º, tendrán el siguiente tratamiento:

- “a) los artículos manufacturados con materia prima nacional que darán sujetos a la entrega de divisas correspondientes al valor de la materia prima al mismo tipo de cambio que se aplica para la venta al exterior de esa materia prima. Por el complemento del valor de los artículos manufacturados, la entrega de las divisas se efectuará al tipo de cambio libre”.

- b) los artículos manufacturados con materia prima extranjera que darán sujetos a la entrega de divisas correspondientes al valor de la materia prima extranjera que los integre, al tipo de cambio que rija en el momento de la exportación en el mercado utilizado para su importación. Por el complemento del valor la entrega de las divisas se efectuará al tipo de cambio libre...".

Esta devolución de las divisas correspondientes al valor de la materia prima a tipos básicos de exportación o importación, que constituían un principio teóricamente inatacable, plantean, sin embargo, en realidad, una serie de problemas que es necesario dilucidar previamente.

Ya, en general, había previsto estos problemas el Gerente General del Banco de la República Contador Antonio Odicini Lezama cuando, en Conferencia pronunciada en la Agrupación Universitaria del Uruguay, el 19 de setiembre de 1956, dijo:

"No resultará, en cambio, tan sencillo, la aplicación del régimen para la liquidación de las divisas en los casos previstos en el Artículo 2º, cuando se refiere a la exportación de artículos manufacturados ya sea con materia prima solamente nacional, con este tipo de materia prima y con extranjera, o con materia prima extranjera".

1. *La Determinación de las Divisas correspondientes al Valor de la Materia Prima ¿debe hacerse en volúmenes físicos o en valores monetarios?*

La solución que primero aparece como la más correcta es la de que tendría que establecerse el valor de la materia prima integrante del producto manufacturado en función de la cantidad física utilizada en el mismo. Sin embargo a ello se oponen:

- a) el hecho de que el contralor del volumen físico de la materia prima integrante de un producto es muy difícil, es prácticamente imposible en la casi totalidad de las empresas. Incluso, la gran mayoría, no lleva registros en volúmenes físicos;
- b) la redacción de los incisos a) y b) del Artículo 2º del Decreto comentado, se refieren a "valor de la materia prima" y no a volúmenes físicos de la materia prima.

Por ello es adecuada la afirmación del Sector Inspecciones Contables del Banco de la República, cuando en el Expediente en vista, establece:

"La sola enunciación de las distintas materias primas, en medida, estado y valor, que puede integrar un producto, nos lleva a desechar —en términos generales— el procedimiento de calcular la materia prima integrante de un producto en función de sus medidas físicas, y aceptar como procedimiento viable el valor de la materia prima en función del costo de

“ las mismas. Aceptado como viable el procedimiento de la medida de valor
“ o cantidad monetaria de la materia prima manufacturada nos concreta-
“ remos a este punto.

“ Para la más controlada fijación del valor de la materia prima, es
“ necesario establecer el valor total o costo industrial del producto. Llega-
“ mos entonces a que es imprescindible establecer el costo del producto para
“ poder desglosar del mismo, por un lado, el valor de la materia prima, del
“ valor agregado por concepto de mano de obra, gastos, etc. Obtenido el
“ costo del producto, y conocidos los conceptos que lo forman, tenemos que
“ establecer la proporción existente del costo de la materia prima y el costo
“ del valor agregado, a fin de determinar con los mismos porcentajes de
“ cambio que corresponden al tipo dirigido y al tipo libre, en función de
“ las disposiciones del Decreto. A esta altura nos encontramos con que, al
“ discrepar con el criterio de especificación “cantidad” de materia prima y
“ concretarnos al “valor” de la materia prima, necesariamente nos encontra-
“ mos con la fijación de costos, en base a la contabilidad principal y auxiliar
“ de la empresa.

“ El valor de la materia prima para la entrega del cambio correspondiente
“ puede establecerse por dos procedimientos: directamente, fijando el valor
“ de la misma, en cada producto; o indirectamente, fijando el importe del
“ valor agregado para, por diferencia, llegar al mismo resultado, al formar
“ el costo total del producto”.

Y por ello es, también, que parece adecuado el primer párrafo de la Resolución del Banco de la República de 24 de octubre de 1956 al establecer:

“ Cuantificar la entrega de divisas por la cantidad de materia prima,
“ nacional y/o extranjera, contenida en un producto manufacturado en el
“ país, a exportarse de conformidad a lo que dispone el Artículo 2º del De-
“ creto de 3 de agosto de 1956, estableciendo el valor relativo de la misma
“ en función del costo FOB total del producto, valores que se determinarán
“ en base a los datos extraídos de las Declaraciones Juradas presentadas por
“ las empresas exportadoras, que podrán ser investigadas contablemente en
“ el momento que fuere oportuno, y la fijación estimativa de valores, basa-
“ dos en los estudios y asesoramientos que se considere del caso, todo ello
“ de acuerdo con las disposiciones emanadas del Decreto de 9 de agosto
“ de 1956”.

2. *La Determinación de la Divisa correspondiente al Valor de la Materia Prima ¿debe hacerse para cada empresa en particular o debe hacerse una Determinación General aplicable a cualquier Empresa que realice una Exportación?*

Es evidente que cuando se toman medidas de política cambiaria, se legisla o se reglamenta para la generalidad. Por lo tanto, la conclusión es:

el método a seguir debe ser el de fijar tratamientos cambiarios generales para toda una industria o una rama industrial según lo que abarque o desee abarcar el tratamiento. Ello significa que, sin perjuicio de las investigaciones contables que se considere menester, así como de los asesoramientos públicos y/o privados que sean necesarios, la determinación de las divisas correspondientes al valor de la materia prima debe hacerse en forma general para todas las empresas que exporten determinado renglón o grupo de renglones. Esto implica forzosamente, recurrir a un método semejante al de aforos, periódicamente variable, para ajustarlos a las condiciones cambiantes de la producción, pero idéntico en su aplicación para todas las empresas cualquiera sea su eficiencia, sus métodos de trabajo, las técnicas empleadas, la especialización o diversidad de sus producciones, etc. Puede darse cierto grado de injusticia, es cierto, pero los intereses generales deben sobreponerse a los particulares.

Por otra parte, tal fue la posición prevista por las autoridades monetarias al dictar el Decreto que se comenta. El Señor Ministro de Hacienda, Escribano Arroyo Torres, en la Conferencia tantas veces referida, dijo, al respecto:

“Las instrucciones que tiene el Banco —y hemos llegado a acuerdo— es que tenemos que arrancarnos de la cabeza aquel pensamiento que nos dominó durante veinte años; de andar controlando costos y ganancias. Es difícil sacar una cosa con la que uno actuó durante muchos años. Estos porcentajes tendrán que ser más o menos porcentuales. No es posible estudiarle a cada industrial el costo de la materia prima que entra en un artículo. Habrá que hacer un costo estable, es decir, “en cada metro de tejido entran tantos kilos de lana”. Vale decir, un costo estable que podrá ser injusto para uno o injusto para otro. Los industriales deben amoldarse porque nosotros queremos darles la seguridad de cual es la divisa que tienen antes de que empiecen a trabajar.

“Ahora sí, hay que hacer un gran esfuerzo para que las cuotas o porcentajes que se fijen sean lo más estables posibles porque no hay nada que desequilibre tanto, que cree tanta angustia y que facilite el camino de la mayor resistencia, que la variación de los tipos de cambio, que todos los días estuviera fluctuando el porcentaje de cambios libres. Porque cuando se va al costo de producción con la idea de ser justo, está el inconveniente de que el industrial que va a la exportación se deja ir, se deja ir, porque al final de cuentas va al Banco y dice: “el costo de mi artículo es tanto y tiene que darme un dólar de tanto”. Pero no; debemos determinar de antemano el porcentaje y decirle: “Señor: ajuste su producción para que sea negocio trabajar con eso; si usted trabaja mal y no sabe salir del problema, paciencia. Otro vendrá que trabajará con eso”. En una palabra, tiene que haber una dirección general de como debe ser la política del Banco, dirigir la economía y la moneda de un punto de vista general, del

“ interés social, dando soluciones generales. Tenemos que olvidarnos totalmente “ de andar dando soluciones particulares para determinado artículo o “ determinada firma, porque tiene máquinas usadas, porque tiene equipos “ de tal clase, atrasados o modernos. Este artículo le va a dar trabajo al “ Banco”.

En definitiva, pues, la determinación de las divisas correspondientes al valor de la materia prima integrante de un artículo manufacturado, deberá hacerse:

- a) en términos monetarios;
- b) para todas las empresas exportadoras de un mismo producto o conjunto de productos;
- c) a través de la fijación de un sistema similar al de aforos que, variando periódicamente, establezca, para el período de vigencia, la cantidad porcentual de divisas que debe devolverse a tipo básico.

IV) *El Método de Cálculo a seguir para Determinar los Tratamientos Cambiarios para la Exportación.*

Como consecuencia de lo expuesto en el Capítulo anterior, las grandes etapas para la determinación de los tratamientos cambiarios serían:

1. Análisis y fijación del costo de cada producto o grupo de productos exportables, en cada empresa, para un período preestablecido;
2. reunión y síntesis de los datos anteriores a efectos de fijar un sólo tratamiento que regirá para cualquiera y todas las exportaciones, de cada una y todas las empresas exportadoras, en el período para el cual rija el tratamiento fijado.

Sin embargo, cada una de las etapas anteriormente expresadas presenta, a su vez, una serie de problemas que es necesario delimitar previamente.

En la primera etapa —fijación de los costos por empresas— sería necesario establecer normas generales al respecto, es decir, referente a como se tratarán los distintos integrantes de las dos partes del costo que interesan desde el ángulo cambiario: materia prima y valor agregado (puesto que tendrán tratamientos cambiarios distintos).

Así, por ejemplo:

1. Debe determinarse con la mayor claridad y precisión posible cuáles son los elementos que integran cada una de esas dos partes;
2. debe establecerse como se avaluarán;
3. debe resolverse si se admiten o no partidas por intereses calculados sobre capital propio (por ejemplo, sobre existencias);
4. debe declararse si se seguirá un concepto económico de costo (que permite la inclusión del beneficio normal del empresario) o un concepto puramente contable (que no lo permite);

5. deben darse criterios —en materia de distribución de gastos de fabricación— para resolver las situaciones de empresas que realicen simultáneamente varias producciones de las cuales solamente alguna o algunas son exportables;
6. debe definirse que criterio se seguirá en aquellos casos en que los elementos integrantes del costo se extraen contablemente de períodos anteriores (por ejemplo primer semestre de un año) para fijar tratamientos cambiarios que regirán posteriormente (por ejemplo, en el segundo semestre del año) pero sabiendo ya que, en el período de vigencia, regirán aumentos en los integrantes del referido costo (por ejemplo, aumento de los precios del agua, la fuerza motriz, gas, aumentos de los impuestos, de los salarios, etc.).

Debe procederse de la manera indicada a efectos de que exista uniformidad de tratamiento para con todas las empresas y generalidad en la aplicación de los diversos métodos y procedimientos de valuación.

A su vez, en la segunda etapa, —fijación del tratamiento cambiario único para todas las empresas productoras y todas las empresas exportadoras durante un cierto período— también sería necesario establecer normas de carácter general.

Así, y a vía de ejemplo:

1. Debería formularse el principio de que los elementos que pasen a esta etapa deben presentar el máximo de homogeneidad posible. Es absolutamente necesario para que el tratamiento cambiario último que resulte cumpla con las finalidades perseguidas por el Decreto de 3 de agosto de 1956, que los elementos que se promedien sean los más homogéneos que las circunstancias permitan. Así, por ejemplo, no se podrían promediar —sin ninguna elaboración previa— materias primas de rendimientos distintos puesto que ello podría ir contra los objetivos del Decreto castigando la eficiencia y estimulando la baja productividad.
2. Deberían establecerse las bases, los principios o los criterios a que se sujetaran las promediaciones de las cuales resultará un único tratamiento cambiario para toda una producción exportable proveniente de diversas fábricas que trabajan con técnicas distintas en sus equipos, en sus personales y en sus organizaciones internas y externas. No solamente debe definirse, por ejemplo, si es posible que se aplique una simple media aritmética de las diversas empresas tenidas en cuenta para la fijación de los costos o, si por el contrario, debe ser una media ponderada o de otro tipo, sino también, si pueden o no hacerse combinaciones de diverso orden con los elementos que se van a promediar (si puede tomarse el costo más bajo de la materia prima de las diversas empresas analizadas y el

valor agregado más alto, o el costo de la materia prima más alto y el valor agregado más bajo, o los dos valores más altos o los dos valores más bajos, etc.).

Lo informado hasta aquí entendemos que ilustra suficientemente sobre la importancia de determinar con toda claridad, con la mayor publicidad posible, los métodos de cálculo que se seguirán para la determinación del tratamiento cambiario a aplicarse a la exportación de un renglón o grupo de renglones. Su errónea aplicación puede conducir:

- a) A discriminaciones en el tratamiento de las diversas empresas que concurren al mercado internacional;
- b) a discriminaciones en el tratamiento de las diversas producciones que concurren al mercado internacional, con lo cual se puedan crear problemas de desequilibrios entre las diversas producciones;
- c) lo que es más grave, a que no se cumplan lo que quisieron las autoridades monetarias al dictar el Decreto de 3 de agosto de 1956. Si no se tiene idea clara sobre este aspecto puede ocurrir que, por errores de procedimiento en los cálculos, se desequilibren las diversas producciones o se castiguen las industrias más productivas o que se estimulen las menos eficientes.

V) *Posibilidades de Conflictos*

Luego de todo lo expuesto se comprenderá que pueden plantearse una serie de conflictos. Los mismos, de acuerdo con el orden seguido en este informe, pueden concretarse, en:

- a) Conflictos entre los principios rectores en materia de tratamientos cambiarios para la exportación;
- b) conflictos entre la fijación particular o general de los tratamientos cambiarios de exportación; y
- c) conflictos entre los diversos métodos o procedimientos de cálculo seguidos para determinar los tratamientos cambiarios de exportación.

Analicemos brevemente cada uno de ellos.

1. *Conflictos entre los Principios Rectores en Materia de Tratamientos Cambiarios para la Exportación:*

En el Capítulo II habíamos concluído que dos eran los principios que orientaban —en el aspecto que estamos tratando— la economía del Decreto de 3 de agosto de 1956:

1. Cantidades iguales de materia prima nacional exportada en estado bruto o exportada como integrante de un producto manufacturado,

deben entregar al Banco de la República la misma cantidad de divisa extranjera a los mismos tipos de cambio;

2. el valor agregado nacional debe recibir el tratamiento cambiario más favorable: el tipo de cambio libre comercial.

Ahora bien, a los simples efectos ilustrativos, supongamos que, en una empresa dada, realizados los estudios por las oficinas competentes, se determinarían las siguientes cifras de costos de un producto exportable:

Materia Prima	\$ 5,255
Valor Agregado	” 3,815
	<hr/>
Costo total de un kilo de producto manufacturado	\$ 9,070

Supongamos, también, a simples efectos ilustrativos, que un kilo de producto terminado insume dos kilos 362 de materia prima.

Si se siguiera el primer principio, tanto el exportador de la materia prima en bruto como el exportador del producto elaborado, deberían devolver al Banco de la República la misma cantidad de moneda extranjera a los mismos tipos de cambio. Sin embargo como el Decreto de 5 de octubre de 1949 determina que la liquidación de las divisas de exportación deberá realizarse sobre valores FOB, aquellas oficinas competentes que determinaron el costo del producto de la empresa deberán tomar el valor de la materia prima para la misma (\$ 5.255 por 2 k. 362) y agregarle todos los gastos e impuestos en que se incurre por el exportador de dicha materia hasta alcanzar el referido valor FOB. Supongamos que dichos gastos e impuestos asciendan a \$ 1,358. El valor FOB de la materia prima pasaría a ser \$ 6.61.

Si el tratamiento cambiario que rigiera la exportación de esta materia prima fuera de 85 % a tipo dirigido y 15 % a tipo libre, es decir, un tipo compuesto de \$ 1,906 por dólar, ocurriría que el exportador de materia prima debería entregar al Banco de la República U\$S 3,47, resultantes de la operación: $\$ 6,613 \div \$ 1,906$.

De esos U\$S 3,47 entregaría 85 % a \$ 1,519, es decir, un valor de \$ 4,480 ($U\$S \frac{3,47 \times 85}{100} = U\$S 2,95$; $U\$S 2,95 \times \$ 1,519 = \$ 4,480$).

En definitiva, pues, de acuerdo con el primer principio, el exportador de la materia prima del ejemplo debería entregar U\$S 2,95 al tipo de cambio básico de \$ 1,519 por dólar. Por lo tanto el exportador del producto elaborado deberá devolver, también, divisas a tipo básico por el mismo equivalente. Con ello se cumpliría el inciso a) del Artículo 2º, del Decreto de 3 de agosto de 1956.

Pero ante esta situación, observemos que ocurre en la empresa industrializadora:

su costo de producto elaborado era de ..	\$	9,070
si devuelve moneda extranjera por	”	4,480
		<hr/>
le queda un remanente de	\$	4,590
Si a esta cifra se deduce el equivalente del 15 % de U\$S 3,47, que se recibía por la exportación de la materia prima a tipo libre habría que deducir el producto de U\$S 0,52 x 4,10 o sea	”	2,130
		<hr/>
	\$	2,460

Este remanente sería el monto monetario del valor agregado por la manufacturación, lo cual no es cierto, pues, según se recordará el mismo había sido fijado por las oficinas competentes en \$ 3,815.

El cálculo anterior demuestra que:

1. Se ha cumplido con el inciso 1º del Artículo 2º del Decreto de 3 de agosto de 1956, en su primera parte;
2. no se ha cumplido con la parte final del referido inciso que manda que:
“ por el complemento del valor de los artículos manufacturados
“ (\$ 3.815) la entrega de divisas se efectuará al tipo de cambio
“ libre”.

Queda demostrada, pues, la posibilidad de que se encuentren en conflicto los principios rectores en materia de tratamientos cambiarios para la exportación.

2. *Conflictos entre la Fijación particular o General de los Tratamientos Cambiarios de Exportación:*

Es evidente que casi siempre se plantearán conflictos entre los defensores de los costos determinados por las oficinas competentes para cada empresa productora y/o exportadora en particular y, quienes propugnan los costos ideales o medios que se adoptarán de la conjunción de todos los costos a efectos de fijar el tratamiento cambiario para toda la rama industrial o para cualquier exportación, grande o pequeña, de cualquier empresa. Las diferentes localizaciones, las diversas técnicas, las variadas capacitaciones, la mayor o menor especialización, las distintas organizaciones, etc., jugarán para que los respectivos costos estén más o menos alejados del complejo, o conjunto, tomado de base para la fijación de las tratamientos cambiarios.

3. *Conflictos entre Diversos Métodos o Procedimientos de Cálculo seguidos para Determinar el Tratamiento Cambiario de Exportación:*

No es necesario extenderse mayormente en este punto para concluir que si se aplican distintos métodos de cálculo a una misma situación pueden resultar tratamientos cambiarios diversos. Por lo tanto es fácil deducir, que, por ello, pueden plantearse conflictos entre las diversas fases de producción (por ejemplo, tratamientos cambiarios para la exportación de lanas sucias, lavadas, peinadas o de casimires), o entre diversas ramas industriales (textiles, productores de loza, metalúrgicos, etc.).

4. *Solución de los Conflictos:*

Es evidente que el órgano decisorio en los conflictos deberá ser el Poder Ejecutivo que es quien tiene, en definitiva, la responsabilidad de la política económica en general y de la política cambiaria en particular. Desde luego, que deberá hacerlo asesorado por las diversas oficinas competentes pero quien tiene que decidir, finalmente, es el Poder Administrador.

Sin embargo, donde aparece más importante y más repetida la actuación del Consejo Nacional de Gobierno es en el caso de conflictos del primer grupo. Los casos de conflictos entre diversos métodos o procedimientos de cálculo, tendrá que hacerse —con el pasaje del tiempo— de menor entidad pues las oficinas del Banco de la República irán ganando en experiencia y cada vez se caerá menos en posibles contradicciones que rompan el equilibrio de las diversas estructuras de producción.

Los casos de conflictos entre los intereses particulares —de las empresas individualmente consideradas— y generales —de la economía nacional— tenderán, por las mismas razones expresadas en el párrafo anterior, a eliminarse puesto que, cada vez es mayor, el entendimiento que se va observando entre el Banco de la República y los productores exportadores en la fijación de los diversos tratamientos cambiarios en forma genérica.

En cambio, tal como había sido previsto por los redactores del Decreto de 3 de agosto de 1956, donde deberá seguir actuando seguidamente el Poder Ejecutivo será en la solución de los conflictos que enfrentan los principios rectores en materia de fijación de tratamientos cambiarios para la exportación.

Parece indudable que los redactores del referido Decreto habían previsto esta posibilidad de conflictos si se observa detenidamente la redacción dada a la parte inicial del Artículo 2º. En efecto, en una primera lectura del Decreto podría deducirse que el Artículo 1º se refiere a tratamientos cambiarios para la exportación de productos no elaborados y el segundo, en cambio, a tratamientos relativos a artículos manufacturados. Sin embargo no es así puesto que la parte inicial del Artículo 2º, expresa:

“La exportación de artículos manufacturados de la República, “que no sean incluidos en el Artículo 1º,”.

Con ello, si bien se rompe la simplicidad de dos tipos de tratamientos claramente definidos, se posibilita al Poder Ejecutivo para que en casos de conflictos pueda pasar productos incluidos en el Artículo 2º a ser alcanzados por los tratamientos incluidos en el Artículo 1º, con lo cual pueda llegar, incluso, a cambiar los métodos y procedimientos de cálculo de los tratamientos cambiarios para la exportación.

El Poder Ejecutivo, pues, cuando ha tenido que enfrentar el conflicto entre los principios retores, ha tenido en cuenta para la fijación de los tratamientos cambiarios este hecho, recurriendo siempre al pasaje del producto, que debía ser alcanzado por los tratamientos incluidos en el Artículo 2º del Decreto de 3 de agosto de 1956, al Artículo 1º del mismo Decreto. Así:

1. el 30 de agosto de 1956 dicta un Decreto en el que:

“Considerando el encarecimiento de la materia prima para la “industria de la curtiembre, que se encontraría en condiciones “deficitarias de concedérsele un tipo de cambio inferior al del “Grupo C del Decreto de 7 de agosto de 1956”, incluye en el Grupo C del Artículo 1º del Decreto de 7 de agosto de 1956 (75 % libre y 25 % dirigido) los cueros curtidos.

En este caso, los cueros curtidos debieron devolver en moneda básica el valor de la materia prima nacional y extranjera que incluyeron en el proceso de industrialización. Como ello hubiera hecho imposible la exportación, el Poder Ejecutivo resolvió el conflicto pasando dicho producto a ser regido por los tratamientos a que se refiere el inciso 1º del Decreto de 3 de agosto de 1956, con lo cual pudo colocarlos en uno de los once casilleros creados y otorgarles un tipo compuesto (75 % libre y 25 % dirigido) que permitía el cumplimiento de los objetivos de dicho Decreto;

2. el 18 de setiembre de 1956, ante “la necesidad de ambientar las exportaciones nacionales de aceite de lino y sub-productos. . .” y “pese a que, lógicamente, debe establecerse un tratamiento cambiario permanente para las exportaciones de dichos productos, a fin de que la compra de la semilla y la comercialización del aceite se regulen en base al tipo cambiario que tengan asignado y a los precios internacionales. . .”, como “en las actuales circunstancias deben proveerse medidas provisorias para la financiación de los saldos exportables de aceite de lino y sub-productos de la cosecha 1955/56, por medio de un tratamiento cambiario que tenga debidamente en cuenta las actuales condiciones específicas de costo y mercados”, el Consejo Nacional de Gobierno incluía en el Grupo

B (60 % libre y 40 % dirigido) el aceite de lino y sub-productos de la cosecha 1955/56.

Se cumplían los objetivos del Decreto de 3 de agosto de 1956, nuevamente, recurriendo al pasaje de un producto al Artículo 1º de la misma disposición, renunciando a una parcial entrega de divisas a tipo básico;

3. el 15 de noviembre de 1956 “resultando graves consecuencias para nuestra industria el no ponerla en un pie de igualdad con la de países que, produciendo los mismos artículos, tienen fijado el tipo de cambio libre absoluto para la totalidad de las divisas que generan dichas exportaciones”, el Poder Administrador incluía los tejidos de lana cardada y peinada en el Grupo A (100 % de cambio libre) del Decreto de 3 de agosto de 1956.

Con este decreto, el Consejo Nacional de Gobierno daba un paso mucho más decisivo en su política cambiaria. Ya no renunciaba, como en los casos anteriores, a una entrega parcial de moneda básica a efectos de lograr alcanzar los objetivos perseguidos con la reforma cambiaria de agosto sino que consideraba —a pesar de ser un producto típicamente industrializado— que no debía devolverse ningún por ciento de divisas por la materia prima nacional y extranjera incluídas en el artículo manufacturado. El desarrollo de la industria, de la producción, de la ocupación y de las exportaciones importaban más que el monto de divisas que se pudiera obtener a tipo básico;

4. el 19 de marzo de 1957, atento a que la fijación de tratamiento cambiario para las exportaciones de calzado de cuero de fabricación nacional no había sido previsto por el Decreto de 3 de agosto de 1956 y “considerando la necesidad de su determinación para “incrementar la corriente de ventas al exterior de artículos industrializados con materia prima nacional”, el Poder Ejecutivo resolvía incluir las exportaciones de calzado fabricado con cueros de producción nacional en el Grupo A (100 % libre) del Artículo 1º, del Decreto de 7 de agosto de 1956.

Una vez más se consideraba que para alcanzar los objetivos de la reforma cambiaría debía renunciarse a la entrega de la divisa correspondiente al valor de la materia prima nacional y extranjera que integraba el producto manufacturado;

5. el 26 de marzo de 1957, considerando la necesidad que existía de determinar su tratamiento cambiario, a efectos de incrementar la corriente de ventas al exterior de artículos industrializados con materia prima nacional, el Consejo Nacional de Gobierno decretaba la inclusión de los trajes confeccionados con tejidos de lana peinada

o cardada de producción nacional en el Grupo A (100 % libre) del Artículo 1º, del Decreto de 7 de agosto de 1956.

El Gobierno mantenía así, una vez más, el criterio enunciado en el caso anterior;

6. el 11 de abril de 1957 “resultando que se había fijado un precio “de \$ 45.00 para los 100 kilos de semilla de lino por Decreto de “ 14 de febrero de 1957” y atento “a que es imprescindible la fijación de tipos de cambio que faciliten las exportaciones de los “ productos derivados de la industrialización de la semilla de lino”, el Consejo Nacional de Gobierno resolvió incluir en el Grupo A del Artículo 1º del Decreto de 7 de agosto de 1956 (100 % libre) el aceite de lino, y en el Grupo I (15 % libre y 85 % dirigido) los subproductos de la elaboración de la semilla de lino.

Las autoridades gubernamentales seguían considerando que, para lograr los objetivos propuestos en el Decreto de 3 de agosto de 1956 era preferible, incluso, renunciar a la devolución a tipo básico de las divisas equivalentes al valor de la materia prima nacional y extranjera integrante del producto industrializado exportable (aceite de lino);

7. el 4 de junio de 1957, en virtud de que las bufandas de lanas y los tejidos de lana para bufandas constituyen un tejido fabricado con hilado de lana peinada, exportándose en piezas o en tejidos o cortadas y terminadas, se extendió (aunque solamente hasta el 30 de junio de 1958) el tratamiento cambiario otorgado a los tejidos de lana (100 % libre).

De toda la extensa exposición formulada en este Capítulo, resulta:

1. Que tienden a ser menores los conflictos entre los intereses particulares y generales en la fijación de los tratamientos cambiarios para la exportación;
2. que idéntica tendencia señalan los conflictos entre los diversos métodos o procedimiento de cálculo seguidos para determinar el tratamiento cambiario de exportación;
3. que se continúan sucediendo los conflictos entre los principios rectores para la fijación de los tratamientos cambiarios para la exportación. En esta materia, quien tiene en sus manos la responsabilidad de la política cambiaria denota estas dos tendencias:
 - a) en todos los conflictos siempre se ha dejado de lado el de la devolución estricta de las divisas equivalentes al valor de la materia prima nacional y/o extranjera;
 - b) en la mayoría de los conflictos sometidos a resolución del Consejo Nacional de Gobierno este consideró que, para alcanzar los objetivos del Decreto de 3 de agosto de 1956 era incluso

conveniente abandonar totalmente el principio de percibir en divisa extranjera a precio básico el equivalente del valor de la materia prima nacional o extranjera ante los superiores intereses que representaban la producción, la ocupación, las inversiones o, ante la necesidad de posibilitar la concurrencia internacional.

VI) *El Punto Sometido a Consulta*

El Sector Lanas de la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay, entiende que el Artículo 2º del Decreto de 3 de agosto de 1956 tiene un tenor literal claro que no puede suscitar dudas.

Según el mismo, la letra A del Artículo 2º del Decreto de 3 de agosto de 1956, se pretende discutir sin base en su inequívoco alcance:

“Los artículos manufacturados con materia prima nacional quedarán sujetos a la entrega de divisas correspondientes al valor de su materia prima al mismo tipo de cambio que se aplica para la venta al exterior de esa materia prima. Por el complemento de valor de los artículos manufacturados las entregas de las divisas se efectuarán al tipo de cambio libre”.

“En esa disposición está claramente expresado el pensamiento que da sentido a la norma jurídica. La exportación de productos manufacturados hechos con materia prima nacional, deberán entregar divisas al mismo tipo de cambio que se aplica para la venta al exterior de esa materia prima, en correspondencia con el valor de su materia prima. Por el complemento del valor del producto industrial la entrega de la divisa se realizará al tipo de cambio libre”.

“Con respecto al producto manufacturado hecho con materia prima nacional, la norma indica dos valores a tener en cuenta: el valor de su materia prima y el complemento del valor hasta su precio de exportación. Sobre esos dos valores, perfectamente indicados, se aplicarán los dos tipos de cambio”.

“¿Cuál es el valor de su materia prima, aplicado al producto manufacturado? Con simplismo responderemos: el auténtico, el verdadero, el representado exacta y fielmente por cuanto cuesta esa materia prima al ser adquirida en plaza, para ser objeto de industrialización”.

“En consecuencia, ese valor está traducido por el precio de esa mercadería puesta en el lugar donde se iniciará su transformación”.

“Sin embargo, se pretende violar abiertamente el Decreto, sosteniendo que el valor de su materia prima es decir de la materia prima que el producto convierte en su integrante, debe ser el valor FOB de esa mercadería cuando es exportada.”

La posición anteriormente expresada no es compartida por los distintos sectores del Banco de la República fundándose en diversas razones. Así:

Por razones de orden legal:

Se ha considerado que la norma general en materia de exportaciones ha sido la de tomar el valor FOB. La letra del decreto del 3 de agosto de 1956, no es suficiente como para admitir una dualidad de valores en la materia prima, según se exporte en su estado natural o se manufacture.

Por razones de política cambiaria:

Los argumentos se refieren al principio de la igualdad en la devolución de las divisas correspondientes al valor de la materia prima integrante del producto que se exporta. De no seguirse ese principio, podría resultar que la exportación del producto industrializado proporcionase un menor número de cambio básico que la exportación de la materia prima sin industrializar.

Otro aspecto importante a considerar es el referente al balance comercial del país. Tratándose de un problema de carácter cambiario, debe hablarse de valores uniformes para tratar el movimiento de ingreso y egreso de mercaderías y a su vez esos valores uniformes deben ser referidos a un mismo momento de su movimiento. Lo correcto, lo que, por otra parte, se aplica con la mayor generalidad en el mundo entero, es referir el valor de la mercadería al momento que atraviesa la frontera; cuando ingresa se tiene así costo, seguro y flete (CIF) y cuando egresa se tiene costo y todas las demás erogaciones incurridas para ser llevadas hasta la frontera (FOB).

Por lo expuesto, la interpretación que correspondería hacer del art. 2 del Decreto del 3 de Agosto de 1956, sería referir el valor de las materias primas desde un ángulo económico-político nacional, o sea al valor de las mismas para el país, y no a su costo de adquisición por el industrial en el mercado interno.

Por razones de Política Económica Internacional

Se entiende que de no aplicar estrictamente el mismo criterio a las lanas sucias y a las lanas peinadas, en el sentido de que ambas deberían proporcionar la misma cantidad de divisas básicas, se podría provocar la reacción de algunos organismos internacionales por entender que se le otorgaría indirectamente un subsidio a la exportación de lanas peinadas.

El problema que se debate en el expediente en vista, luego de las argumentaciones sintetizadas precedentemente, puede concretarse, tal como lo hizo la Asesoría Financiera y Bancaria del Ministerio de Hacienda, en los siguientes términos:

“La expresión “valor de su materia prima” es la que ha creado el “problema”.

“El Sector Lanar de la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay “entiende que tal precio debe ser piso fábrica mientras que el Banco de la “República O. del Uruguay considera que tal reintegro debe hacerse por el “valor FOB de la materia prima”.

VII) *La Opinión del Instituto*

Los integrantes de este Instituto entienden que, en el caso en consulta, como en cualquier otro que plantee la fijación de un tratamiento cambiario para la exportación de un producto manufacturado, deben haberse cumplido las siguientes etapas:

1. Presentación de Declaraciones Juradas por parte de las empresas productoras en las que detallen:
 - a) las materias primas nacionales y/o extranjeras y sus respectivos valores;
 - b) las retribuciones personales y todas sus cargas sociales;
 - c) los gastos de fabricación, de distribución y de administración (con inclusión de intereses y/o beneficios si así se resolviese);
 - d) las erogaciones incurridas hasta alcanzar el valor FOB.

El inciso a) cumpliría con lo que determina el Decreto de 3 de agosto de 1956 en cuanto respecta a fijar el valor de la materia prima.

La suma de los incisos b) y c) cumpliría con las exigencias del mismo Decreto de 3 de agosto de 1956 en lo referente a la fijación del valor agregado por el industrial.

El inciso d) serviría para determinar las erogaciones hasta FOB a efectos de cumplir con lo preceptuado por el Decreto de 5 de octubre de 1949.

2. Aceptación o rectificación, por parte de los técnicos de las oficinas competentes, de las cifras declaradas, de acuerdo con los estudios, asesoramientos y/o inspecciones que fueran menester. Todo ello según lo expuesto en el Capítulo IV en materia de:
 - a) Determinación de cuales son los rubros integrantes de cada grupo a), b), c) o d) a que se refiere el apartado 1.;
 - b) evaluaciones de los referidos integrantes; y
 - c) fundamentalmente, variaciones sufridas por los rubros luego del período a que corresponden los datos denunciados (variaciones en salarios, en los costos nacionales y/o extranjeros de las materias primas, en los costos nacionales y/o extranjeros de maquinarias, o en los diversos gastos integrantes de los distintos costos).

3. Determinación genérica del tratamiento cambiario.

Las cifras individuales correspondientes a las diversas empresas productoras y/o exportadoras deberán haberse elaborado a efectos de la determinación de un tratamiento cambiario general, es decir, que alcance a todas las exportaciones y a todas las empresas durante un período dado.

Al igual que en el apartado 2., aquí, es necesario recordar cuanto dijimos en el Capítulo IV en lo referente a que los datos que se tomen de las diversas empresas, para la fijación del tratamiento cambiario general, sean los más homogéneos posibles. No sería correcta una promediación, sin ninguna elaboración previa, por ejemplo, de datos correspondientes a empresas que elaboran materias primas de rendimiento diverso.

Todo el cuidado que se aplique a este respecto será pequeño ante la posibilidad de cometer errores de apreciación cuya repercusión es totalmente imprevisible. La verdad es que si no se manejan con sumo cuidado las cifras declaradas por los interesados, así como los métodos y procedimientos de promediación para alcanzar el objetivo último de un tratamiento general, se puede caer, incluso, en verdaderas irrealidades.

A los únicos efectos de aclarar nuestro pensamiento veamos el siguiente caso hipotético:

Supongamos que la lana sucia necesaria para elaborar un kilo de tops y sub-productos sean \$ 3.00. Al tipo compuesto de \$ 1,906 equivaldría a ...	U\$S	1,573	(86.28 %)
Supongamos que los gastos de industrialización y demás, es decir, valor agregado sean \$ 1,02. Al tipo de \$ 4,1025 equivaldría a	U\$S	0,25	(13.72 %)
	U\$S	1.823	(100.- %)

De acuerdo con el ejemplo anterior parecería deducirse que los dólares que ingresarían a las arcas del Banco de la República por la exportación serían 1,823. Sin embargo no es así, porque los dólares que ingresan por las lanas sucias y por las lanas industrializadas están establecidos expresamente en aforos semanales (por ejemplo, U\$S 2,10) y tienen que entregarse al Banco de la República aunque el precio de venta real sea mayor o menor que el aforo. Por lo tanto, si, en realidad, los dólares que ingresan son 2,10, porque así lo establecen los aforos, los exportadores manufactureros estarían entregando 2,10 por 85 %, es decir, U\$S 1,78, mientras que se había estimado que deberían entregar U\$S 1,57. Se estaría entregando un 13 % en más ($1,78 - 1,57 = 0,212$) demostrativo que el cálculo, por defectos de método, conduce a una conclusión irreal.

4. Verificación de si el tratamiento cambiario proyectado acuerda con la estructura de la producción a la cual se aplicará.

Obtenido el tratamiento cambiario general para una fase de producción cualquiera, es necesario, inmediatamente, confrontarlo con los tratamientos cambiarios vigentes para las etapas anteriores y posteriores del pro-

ceso de producción a efectos de no crear desequilibrios entre las distintas fases que no sean las que corresponden a diferencias económicas, técnicas, o que se hayan deseado políticamente.

Así, por ejemplo, y recurriendo siempre a cifras hipotéticas con una única finalidad ilustrativa, si la situación antes del Decreto de 3 de agosto de 1956, en materia de tratamientos cambiarios, hubiera sido la siguiente:

Lanas sucias:	\$ 1,519	por dólar
Lanas lavadas:	\$ 1,60	por dólar
Tops:	\$ 2,02	por dólar

Las diferencias entre la lana en estado bruto y su primera fase de elaboración eran de \$ 0,081 por dólar y, entre la lana en estado bruto y su segunda fase de elaboración, eran de \$ 0,501 por dólar.

Lo anterior significa que la primera etapa de elaboración tenía una mejora de 5,5 % y la segunda una de 33 %.

Si en ese momento se produjese la reforma cambiaria y ninguna causa económica, o técnica, o política cambiaria, impusieran su modificación, las diferencias deberían seguir siendo, en el nuevo sistema de cambio, de 5,5 % y de 33 % respecto de la lana sucia.

Si se resolviera, en cambio, por ejemplo, que los tratamientos pasaran a ser los siguientes:

Lanas sucias:	\$ 1,906	por dólar
Lanas lavadas:	\$ 2,035	por dólar
Tops:	\$ 2,320	por dólar

las diferencias serían de \$ 0,13 y \$ 0,414 o sean un aumento de 62 % para la primera etapa de elaboración y una disminución de 16 % para la segunda. Si ocurriera lo establecida en el ejemplo supuesto, ello importaría una contradicción —mayor estímulo a menor agregado nacional— y, un incentivo al mayor desarrollo del lavado así como un impacto desfavorable al del peinado. En ello ya se tendría el germen de un desequilibrio entre dos fases de un mismo proceso económico de producción.

5. Verificación de si el tratamiento cambiario proyectado acuerda con la estructura de los diversos tratamientos cambiarios que rigen para las diversas producciones.

El mismo planteo anterior pero referido a las diversas producciones debería hacerse luego de realizada la confrontación de los diversos tratamientos cambiarios que componen la estructura de una producción en sus diversas etapas. Es necesario plantearse —por lo menos en sus grandes lineamientos— la posibilidad de tender al mantenimiento o mejoramiento paulatino de la estructura de las diversas producciones exportables.

A esta altura de nuestra exposición se tienen perfectamente definidos:

- a) Los tratamientos cambiarios correspondientes a las diversas etapas o fases de una misma producción (por ejemplo, la textil);
 - b) los tratamientos cambiarios correspondientes a las distintas ramas productoras (por ejemplo, la textil, la productora de loza, la metalúrgica, etc.).
6. Aplicación del tratamiento cambiario. Alcanzado este punto llega el momento de poner en práctica los tratamientos cambiarios a que se han arribado, por empresas primero, por fases de producción luego, y por ramas industriales finalmente. Sin embargo, por razones de orden legal, técnicas y de política comercial, que ya se expusieron en el Capítulo VI, la liquidación de las divisas para la exportación debe hacerse en función de valores FOB (Decreto de 5 de octubre de 1949). En tal virtud, se plantea inmediatamente un conflicto cuyas características se expusieron en el Capítulo II:

¿Deberá regir el principio de que la materia prima, exportada en estado bruto o en un producto más o menos industrializado, devolverá la misma cantidad de divisas extranjeras a tipos básicos?

¿O deberá regir el principio de que los valores agregados deben liquidarse al tipo de cambio que rija en el mercado libre comercial?

Tal como vimos en el Capítulo V, este conflicto deberá ser resuelto por el Consejo Nacional de Gobierno, previos los asesoramientos que se consideren menester, y entre los cuales es fundamental el que emita el Bancó de la República al respecto. Pero en la adopción de la decisión deberá pesar grandemente la consecución o no de los objetivos perseguidos por el Decreto de 3 de agosto de 1956.

7. En definitiva, los integrantes de este Instituto, en el supuesto de que se han cumplido correctamente las etapas de los Numerales 1. a 5. y de que se ha planteado el conflicto a que se refiere el Numeral 6., entienden que la posición a adoptar por el Poder Ejecutivo deberá resultar del planteo que se expone a continuación.

Tomando en cuenta el volumen de la producción, de la ocupación, de la inversión, y, fundamentalmente, de las exportaciones, ¿qué es más conveniente para la Economía Nacional?

1. ¿Qué el exportador de materia prima y el industrializador de la misma materia prima devuelvan al Banco de la República la misma cantidad de divisas extranjeras a tipos básicos?. En este caso, el criterio para resolver el conflicto estaría dado por la defensa de

las reservas internacionales que el país desee o necesite obtener a tipo básico; o

2. ¿renunciar, total o parcialmente, a un monto de divisas extranjeras ante la posibilidad de mantener, de incrementar o, en su caso, de detener la baja, de la producción, de la ocupación, de la inversión y, en definitiva, de la exportación?. En este planteo, el criterio para resolver el conflicto estaría dado por la defensa del ingreso nacional (fundamentar el punto en razones de producción, ocupación o inversión, en último grado, es fundamentarlo en términos de ingreso nacional).

Si este es el planteamiento correcto de la alternativa para resolver los conflictos que, en materia cambiaria, se elevan al Poder Ejecutivo, los integrantes del Instituto se pronuncian, desde ya, por el segundo criterio. Entienden, en efecto, que, dentro de sus limitaciones, es el que más interesa aplicar. Todo el esfuerzo debe volcarse siempre en la tentativa de mantener e incrementar el ingreso nacional, así como y dentro de lo posible, de mejorar su distribución.

Esa posición es la única, de las dos alternativas, que concuerda con los objetivos, del Decreto de 3 de agosto de 1956: incremento de la rentabilidad del productor (especialmente del exportador) y, como consecuencia del estímulo, posibilidad de aumentar las exportaciones, de elevar la capacidad de pago exterior y de reducir los saldos desfavorables del balance de cuentas.

Tal solución, lógicamente deducida, no hace más que concordar, por otra parte, con la que han impuesto los hechos. La jurisprudencia reseñada en el Capítulo V así lo atestigua: cada vez que se planteó el conflicto, el Poder Ejecutivo no tuvo otra alternativa que renunciar al principio de la defensa de las reservas de divisas extranjeras obtenidas a tipo básico en favor del principio superior de lograr el mantenimiento o el incremento del ingreso nacional.

P U B L I C A C I O N E S
DEL
INSTITUTO DE TEORIA Y POLITICA ECONOMICAS

- Nº 1. — Elevación de Precios y Alza Inflacionaria en el Uruguay.
- Nº 2. — Estados Unidos debe Modificar su Política Monetaria Internacional.
- Nº 3. — Política de Subvenciones en el Uruguay.
- Nº 4. — La creación de Medios de Pago en el Uruguay:
¿Responde a los Objetivos actuales de la Política Económica?
- Nº 5. — El Redescuento Bancario en la Política Monetaria Nacional.
- Nº 6. — El Pensamiento Económico y la Evolución Social.
- Nº 7. — La Política Económica en el Uruguay.
- Nº 8. — La Reestructuración del Comercio Exterior como Factor de Desarrollo Económico Nacional. — Actuación del Contralor de Exportaciones e Importaciones.
- Nº 9. — El Nuevo Régimen Cambiario del Uruguay. — Fundamentos, Objetivos y Efectos.
- Nº 10. — El Sistema Dinerario del Uruguay. — Sus relaciones con la estructura económica.
- Nº 11. — Doctrina, Teoría y Política Económica.

I N D I C E

	<u>Págs.</u>
I) Los objetivos del Decreto de 3 de agosto de 1956	3
II) Principios rectores en materia de tratamientos cambiarios para la exportación	7
III) Los tratamientos cambiarios para la exportación ¿deben ser determinación individual o general?	8
IV) El método de cálculo a seguir para determinar los tratamientos cambiarios para la exportación	12
V) Posibilidades de conflictos	14
VI) El punto sometido a consulta	21
VII) La opinión del Instituto	23