Martín Federico Ferroni

La determinación del tipo de cambio a luz del contenido mundial de la acumulación de capital

Tesis para optar por el título de Magister en Desarrollo Económico

Instituto de Altos Estudios Sociales

Universidad Nacional de San Martín

Director: Nicolás Grinberg

Abril 2019, Buenos Aires

La determinación del tipo de cambio a la luz del contenido mundial de la acumulación de capital

Martín Federico Ferroni

Resumen

La presente tesis tiene por objetivo general la pretensión avanzar en el conocimiento de la determinación que rige los tipos de cambio. La misma parte de reconocer que, contrariamente a lo sostenido por la generalidad de los análisis convencionales sobre la cuestión, la acumulación de capital constituye un proceso de contenido mundial. En este sentido, la misma tiene como punto de partida los desarrollos originales de Marx, respecto al carácter del capital total como sujeto del proceso de vida social, e Iñigo Carrera, respecto al carácter mundial de la acumulación de capital y de los tipos de cambio como mediadores de su unidad. En relación a este objetivo general la misma plantea tres objetivos particulares. En primer lugar, avanzar en el conocimiento de las formas concretas generales a través de las cuales se regula el tipo de cambio. En segundo lugar, discutir la forma apropiada de medición del tipo de cambio de paridad. En tercer lugar, analizar las distintas posiciones teóricas sobre la determinación del tipo de cambio y contrastar aquellas con el enfoque aquí desarrollado.

Contenido

Lista de gráficos **5**

Lista de tablas **6**

Introducción **8**

1. Las teorías del tipo de cambio **14**

1.1. Las distintas nociones de TCR 14

1.2. Ley de precio único y paridad del poder de compra. 15

1.3. Teoría neoclásica del TCR. 20

1.4. La teoría clásico-marxista del TCR 25

1.5. La teoría estructuralista del tipo de cambio 27

1.6 El carácter centrado en lo nacional de las teorías del tipo de cambio 31

2. Las determinaciones generales del proceso de metabolismo social regido como un proceso de acumulación de capital **34**

3. Unidad mundial, forma nacional y tipo de cambio de paridad **40**

3.1. Forma nacional y unidad mundial de la acumulación de capital 40

3.2. La determinación general del tipo de cambio. 45

3.2.1 El contenido 45

3.2.2 La forma concreta 48

4. Sobrevaluación y subvaluación del tipo de cambio **52**

4.1. Sobrevaluación del tipo de cambio 54

4.2 Subvaluación del tipo de cambio 56

5. Medición del tipo de cambio de paridad **59**

5.1. Metodología para la estimación. 59

5.2. Estimación del tipo de cambio de paridad. 67

5.3. Principales resultados de las estimaciones. 73

6. Crítica de las teorías del tipo de cambio **77**

6.1 Ley de precio único 77

6.2 Concepción neoclásica del tipo de cambio 78

6.3 Concepción clásico-marxista del tipo de cambio 79

6.4 Concepción estructuralista del tipo de cambio 81

6.5 Las distintas concepciones de la relación entre lo nacional y lo global 84

Reflexiones finales **86**

Apéndice A (apéndice a la sección 1.2). Sobre el efecto de las variaciones salariales en la balanza comercial. 92

Apéndice B (apéndice la sección 1.3) Las críticas tempranas de Shaikh a la teoría neoclásica del comercio internacional 94

Apéndice C (apéndice la sección 3.2) Tipo de cambio de paridad y equilibrio de la balanza de pagos 98

Apéndice D.1 (apéndice a la sección 5.2) Tipos de cambio de paridad y desvíos respecto a la paridad por país 100

Apéndice D.2 (apéndice a la sección 5.2) Tipos de cambio de paridad y bases empleadas para sus cómputos 113

Referencias 149

Lista de gráficos

Gráfico 5.1. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC). *Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá*..... 63

Gráfico 5.2. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC + Productividad). *Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá* 64

Gráfico 5.3. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC). *Argentina, Australia, Brasil. Colombia y México* 65

Gráfico 5.4. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC + Productividad). *Argentina, Australia, Brasil. Colombia y México* 65

Gráfico 5.5. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC). *Japón, Corea del Sur y China* . 66

Gráfico 5.6. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC + Productividad). *Japón, Corea del Sur y China* 66

Gráfico D1.1. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Alemania* (base: 1974-2016) 95

Gráfico D1.2. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Alemania* (base: 1974-2016) 95

Gráfico D1.3. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Reino Unido* (base: 1974-2016) 96

Gráfico D1.4. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Reino Unido* (base: 1974-2016) 96

Gráfico D1.5. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Francia* (base: 1974-2016) .. 97

Gráfico D1.6. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Francia* (base: 1974-2016)..... 97

Gráfico D1.7. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Italia* (base: 1974-2016)..... 98

Gráfico D1.8. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Italia* (base: 1974-2016)..... 98

Gráfico D1.9. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Canadá* (base: 1974-2016).. 99

Gráfico D1.10. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Canadá* (base: 1974-2016)..... 99

Gráfico D1.11. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Argentina* (base: 1959-1972) 100

Gráfico D1.12. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Argentina* (base: 1959-1972).... 100

Gráfico D1.13. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Australia* (base: 1997-2004) 101

Gráfico D1.14. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Australia* (base: 1997-2004) 101

Gráfico D1.15. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Brasil* (base: 1968-1988) . 102

Gráfico D1.16. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Brasil* (base: 1968-1988)..... 102

Gráfico D1.17. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Colombia* (base: 1982-1991) 103

Gráfico D1.18. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Colombia* (base: 1982-1991)..... 103

Gráfico D1.19. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *México* (base: 1982-1991) 104

Gráfico D1.20. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *México* (base: 1982-1991) 104

Gráfico D1.21. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Japón* (base: 1974-2016) 105

Gráfico D1.22. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Japón* (base: 1974-2016) 105

Gráfico D1.23. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *Corea del Sur* (base: 1985-1996) 106

Gráfico D1.24. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *Corea del Sur* (base: 1985-1996) 106

Gráfico D1.25. Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad. *China* (base: 1974-2016). 107

Gráfico D1.26. Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad. *China* (base: 1974-2016)..... 107

Lista de tablas

Tabla D2.1. Producto bruto interno (precios constantes) (2005=100) 108

Tabla D2.2. Ocupados totales (en miles)..... 112

Tabla D2.3. Índice de productividad del trabajo (2010=100)..... 116

Tabla D2.4. Índice de Precios al Consumidor (IPC) (2010=100) 120

Tabla D2.5. Tipo de cambio nominal..... 124

Tabla D2.6. Tipo de cambio de paridad (IPC) 128

Tabla D2.7. Tipo de cambio de paridad (IPC + Productividad)..... 132

Tabla D2.8. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC) 136

Tabla D2.9. Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC + Productividad)..... 140

“Hegel fue el primero que supone exponer de un modo exacto las relaciones entre la libertad y la necesidad. Para él, la libertad no es otra cosa que el conocimiento de la necesidad. “La necesidad sólo es *ciega en cuanto no se la comprende*”. La libertad no reside en la soñada independencia de las leyes naturales, sino en el conocimiento de estas leyes y en la posibilidad que lleva aparejada de hacerlas actuar de un modo planificado para fines determinados. Y esto rige, no sólo con las leyes de la naturaleza exterior, sino también con las que presiden la existencia corporal y espiritual del hombre: dos clases de leyes que podemos separar a lo sumo en la idea, pero no en la realidad. […]

La libertad consiste, pues, en el dominio de nosotros mismos y de la naturaleza exterior, basado en la conciencia de las necesidades naturales; es, por tanto, forzosamente un producto del desarrollo histórico. Los primeros hombres salidos del reino animal eran, en todo lo sustancial, tan poco libres como los animales mismos, pero cada paso dando en la senda de la cultura era un paso dado en la ruta de la libertad.”

Engels, F. (1975 [1894], p. 139)

Introducción

A pesar de las evidentes diferencias que median entre ellos, todos los análisis convencionales sobre las relaciones económicas internacionales comparten una premisa común: considerar a las naciones como las unidades primarias de análisis. Así, sea cual fuera la forma que cada uno de ellos atribuya a los vínculos internacionales, todos coinciden en concebir a los mismos como el producto de la interacción entre partes recíprocamente autónomas. Luego, ese mismo carácter centrado en lo nacional tiñe los análisis sobre las formas sociales que median esas relaciones económicas; entre ellas, el tipo de cambio. Sea que se le atribuya a este la capacidad de compensar las diferencias nacionales (Houthakker, 1962. p. 293), que se lo considere como un simple reflejo de aquellas (Shaikh, 1999, p.1) o que se considere que su operar de un modo u otro es contingente al tipo de estructura productiva (Diamand, 1972, p. 14-15), todas las teorías del tipo de cambio comparten un enfoque centrado en lo nacional como punto de partida.

Así las cosas, la presente tesis tiene como objetivo general avanzar en el conocimiento de las determinaciones que rigen los tipos de cambio entre las monedas nacionales desde una perspectiva que, a diferencia de aquellas, parta de considerar a la acumulación de capital como un proceso de contenido mundial (Marx, 2008 [1848], p. 43; Marx 2005 [1857-1858], p. 85; Iñigo Carrera, 2013, p. 57). Esto es, que parta de reconocer que en su estadio histórico actual la generalidad de la vida humana sobre el planeta se desenvuelve como parte de un único proceso de metabolismo social, el cual, aunque realizado bajo formas nacionales diferentes, tiene al capital total mundial como sujeto. Enfoque según el cual, por consiguiente, el tipo de cambio no constituye el simple producto de la interacción entre entidades nacionales autónomas, sino una mediación a través de la cual tiene lugar la unidad general de la acumulación de capital a escala mundial.

Enmarcado dentro de este enfoque, nuestro desarrollo tiene como punto de partida los avances originales realizados por Marx (2008 [1867]), respecto al carácter del capital total como sujeto del proceso de metabolismo social, e Iñigo Carrera (2013), respecto al vínculo orgánico entre los procesos nacionales de acumulación y la acumulación de capital a escala mundial, y el rol del tipo de cambio como mediador de su unidad. En este sentido la presente tesis no intenta formular un planteo original sobre el contenido de la cuestión. Por el

contrario, su objetivo principal consiste más bien en la presentación sistemática de aquel enfoque y el avance en torno a ciertas cuestiones particulares vinculadas con la temática. Así, la tesis presenta tres objetivos específicos. En primer lugar, la misma pretende avanzar en el conocimiento de las formas concretas generales a través de las cuales se realiza el contenido de la determinación del tipo de cambio. En segundo lugar, la misma pretender discutir la forma adecuada para estimar lo que constituye la norma del tipo de cambio. Por último, la tesis busca avanzar en el análisis crítico de las distintas teorías sobre la determinación del tipo cambio, intentando dar cuenta de sus diferencias respecto al enfoque aquí desarrollado.

Con estos fines, nuestra exposición se organiza como sigue. Comenzamos la misma con la presentación de algunas de las propuestas teóricas más relevantes sobre la determinación general del tipo de cambio. Revisamos aquí, en adición a la hipótesis de paridad del poder de compra, los tres principales enfoques que buscan explicar la determinación del tipo de cambio como un fenómeno de orden "real" [1]. En primer lugar, la concepción neoclásica del tipo de cambio, de acuerdo a la cual los costos de producción unitarios en las distintas naciones presentarían una tendencia a igualarse producto de la competencia internacional. En segundo lugar, la postura clásico-marxista del tipo de cambio desarrollada por Anwar Shaikh, según la cual los salarios reales, y por ende los costos de producción unitarios, constituirían variables relativamente independientes de la competencia internacional. En tercer lugar, la posición estructuralista sobre el tipo de cambio elaborada por Marcelo Diamand, de acuerdo a la cual la forma de determinación del tipo de cambio

[1] De esta manera omitimos aquellos enfoques, tales como el postkeynesiano fundamentalista y los proponentes de la hipótesis de financiarización, que buscan dar cuenta de la determinación del tipo como un fenómeno de orden monetario-financiero. Esta decisión responde a distintas razones. En primer lugar, a la necesidad de acotar el objeto de discusión de forma que el abordaje que realizaremos de las distintas teorías no resulte superficial y arbitrario. En segundo lugar, a la idea de que es posible realizar un aporte al debate sobre la cuestión concentrándonos estrictamente en los enfoques que dan primacía a lo real, siendo que estos enfoques presentan a nuestro juicio deficiencias que no se agotan únicamente en su omisión de cuestiones monetarias-financieras. En tercer lugar, a la creencia de que, sin ser de ningún modo secundarias, las determinaciones monetario-financieras no explican la que constituye la norma del tipo de cambio, sino simplemente los desvíos que el tipo de cambio efectivo experimenta respecto a ella (Sarich, 2006, p. 488-490). En cuarto lugar, a la creencia de que el estudio de las determinaciones de orden monetario-financiero corresponde a un nivel de abstracción menor que el de las determinaciones de carácter real consideradas en la presente tesis. En este sentido, la misma no debe leerse como una propuesta que concibe a la determinación del tipo de cambio como un fenómeno unilateralmente real, sino como un primer paso necesario para un conocimiento comprensivo de la cuestión que aborde las ineludibles influencias de lo monetario-financiero en su determinación.

injusto diferiría según el tipo de estructura productiva propia de cada ámbito nacional. De esta forma, intentamos ofrecer una revisión comprensiva de la literatura, profundizando sobre aspectos teóricos sistemáticamente omitidos en revisiones de este tipo (Hinkle & Nsengiyumva, 1999; La Marca, 2004; Taylor & Sarno, 2003).

El principal hallazgo de esta revisión reside en el reconocimiento de que, como señalamos en el párrafo inicial, las distintas teorías comparten una concepción común sobre la relación entre la acumulación de capital a escala nacional y global; considerando de forma *indiscutida* a la nación como la unidad primaria de ambos procesos. Frente a lo cual, optamos por darle a nuestro desarrollo un carácter diferente y comenzar justamente preguntándonos cuál es la relación que guardan entre sí los procesos económicos a nivel nacional y global. Pregunta que nos conduce a su vez al estudio de las determinaciones generales de la acumulación de capital, y en última instancia nos remite al análisis de la relación social más elemental del modo de producción capitalista: la mercancía.

Así, nuestra investigación sobre las determinaciones generales del tipo de cambio comienza con el despliegue de las potencias inmanentes de la mercancía. Seguimos aquí de manera sumamente abreviada los desarrollos originales de Marx al respecto; desde el reconocimiento de la mercancía como la relación social objetivada a través de la cual se organiza necesariamente el proceso de metabolismo social de los productores privados, hasta lo que constituye el hallazgo central de su obra: el descubrimiento del capital total social como el sujeto concreto de la vida humana en el modo de producción capitalista (Marx, 2005 [1857-1858], p. 28). Seguidamente, y armados con el conocimiento que nos brinda haber considerado las determinaciones generales de la acumulación de capital tomadas en su pureza, nos enfrentamos finalmente a la cuestión del vínculo que guardan entre sí la acumulación de capital a escala nacional y global. Aquí encontramos, en línea con los desarrollos originales de Iñigo Carrera, que lo nacional y lo global guardan entre sí una relación de forma y contenido: la acumulación de capital es un proceso mundial por su contenido pero que ha tomado hasta la actualidad la forma de una multiplicidad de procesos nacionales de acumulación.

Llegado este punto el desarrollo nos ubica finalmente frente a la necesidad de preguntarnos por la determinación que rige los tipos de cambio, o más precisamente, por la

forma en que los tipos de cambio median la configuración y el desarrollo de la acumulación de capital en su unidad mundial. Como veremos, el tipo de cambio juega distintos roles y tienden a situarse en distintos niveles de acuerdo al tipo de participación que cada ámbito nacional tenga en la acumulación de capital a escala mundial. Sin embargo, el análisis de la determinación del tipo de cambio debe comenzar necesariamente con el análisis de la relación de contenido

Aquí consideramos en primer lugar a la determinación que rige el tipo de cambio entre aquellos ámbitos nacionales donde la acumulación de capital realiza de forma inmediata sus potencias históricas como modo histórico de regir el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad humana. Al respecto encontramos, en coincidencia con lo desarrollado por Iñigo Carrera, que en tanto los capitales que operan en este tipo de ámbitos nacionales necesitan poder participar indistintamente del proceso de formación de la tasa general de ganancia[2], sus monedas nacionales deben intercambiarse entre sí de acuerdo a su respectiva capacidad para representar valor. Es decir, que el tipo de cambio entre estas monedas nacionales debe ubicarse en aquel nivel para cual las mismas evidencian una paridad en su capacidad para representar valor hacia el interior y hacia el exterior del propio ámbito nacional[3], de manera tal que la mediación cambiaría no juegue ningún papel como vehículo de apropiación y distribución de riqueza social. En otras palabras, encontramos que el tipo de cambio tiene por norma a la capacidad relativa para representar valor de las monedas.

Descubierto al tipo de cambio de paridad como la norma en la relación de cambio de las monedas nacionales, nuestro desarrollo continúa el análisis de la forma concreta general a través de la cual los tipos de cambio gravitan hacia este nivel, y luego, con el análisis de las fuentes y mecanismos necesarios para el sostenimiento persistente de los desvíos respecto a este. Esto es, con el análisis de las fuentes sobre las que el tipo de cambio puede operar como un mecanismo de apropiación y distribución de riqueza social y los mecanismos necesarios para su sostenimiento efectivo como tal. Aquí nos enfrentamos a la sobrevaluación como la

[2] Esto es, deben poder valorizarse a la tasa general de ganancia poniendo en acción la productividad media del trabajo y pagando la fuerza de trabajo por su valor.

[3] En lo que sigue nos referimos a este nivel del tipo de cambio como *tipo de cambio de paridad*, puesto que el mismo implica la mencionada paridad en la capacidad para representar valor de las monedas sea que se empleen al interior del propio ámbito o que atraviesen la mediación cambiaria para emplearse en otro ámbito de acumulación.

forma de realizase la especificidad de aquellos ámbitos nacionales que el proceso de acumulación de capital determina cuasi exclusivamente como productores de mercancías primarias para el mercado mundial. Y a la subvaluación como un fenómeno recurrente en aquellos ámbitos nacionales que participan de las cadenas globales de valor como proveedores de fuerza de trabajo abaratada y disciplinada.

Finalizado el análisis de las determinaciones generales que rigen los tipos de cambio, nos dedicamos a considerar la metodología adecuada para la estimación de lo que constituye su norma: el tipo de cambio de paridad. La cuestión en este punto pasa en por reconocer el objeto apropiado de la medición, y, crucialmente, por identificar las variables que permiten reflejar apropiadamente su evolución. En este último punto nuestro análisis nos aleja de la posición generalmente aceptada por los adherentes a este enfoque y nos conduce a abogar por el empleo de una metodología alternativa. Cerramos esta sección presentando los resultados de la aplicación de ambas metodologías para un conjunto amplio de países durante el período 1953-2016.

Por último, culminamos nuestro desarrollo analizando las diferencias entre el enfoque aquí adoptado y las distintas propuestas teóricas presentadas en el capítulo inicial. Esta sección posee un doble objetivo. En primer lugar, analizar críticamente cada uno de estos planteos a luz los hallazgos realizados. En segundo lugar, contrastar la concepción sobre la relación entre lo nacional y lo global subyacente a las distintas teorías económicas revisadas con el enfoque aquí adoptado sobre la cuestión.

Así pues, la tesis se organiza formalmente como sigue. Luego de esta breve introducción, en el capítulo primero presentamos las diversas teorías del tipo de cambio y señalamos el fundamento común a todas ellas. En el capítulo segundo reponemos sintéticamente las determinaciones generales de la acumulación de capital siguiendo los desarrollos originales de Marx e Iñigo Carrera. En el capítulo tercero desarrollamos la concepción sobre el vínculo entre la acumulación de capital a escala nacional y global que se desprende de este enfoque y las determinaciones generales del tipo de cambio como forma mediadora de la unidad mundial. En el capítulo cuarto consideramos la cuestión de la sobrevaluación y subvaluación persistente del tipo de cambio. En el quinto capítulo discutimos la metodología adecuada para la estimación del tipo de cambio de paridad. En el

capítulo sexto analizamos críticamente las distintas posiciones teóricas sobre la determinación del tipo de cambio a luz desarrollo previo. Por último, concluimos con una breve reflexión sobre el camino recorrido.

1. Las teorías del tipo de cambio

En el presente capítulo ofrecemos una revisión de las propuestas teóricas sobre la determinación del tipo de cambio. El mismo tiene un doble objetivo. En primer lugar, exponer la posición de cada escuela señalando el vínculo entre sus premisas fundamentales y su concepción del tipo de cambio. En segundo lugar, mostrar que, pese a sus diferencias, todas las teorías estudiadas comparten un fundamento común, a saber, una forma común de concebir el vínculo entre lo nacional y global, donde las naciones son concebidas como las unidades primarias de análisis y su vínculo como fundado sobre la base de esa autonomía recíproca.

El capítulo se organiza en seis secciones. En el primer apartado analizamos las distintas definiciones de tipo de cambio real, cuestión que como veremos resulta central para la compresión de la literatura sobre la determinación del tipo cambio. En el segundo apartado presentamos la llamada 'ley de precio único' (de aquí en más LPU), teoría que tiene por objeto a explicar las diferencias en los precios de las mercancías transables en los distintos mercados nacionales. En las tres siguientes secciones consideramos los desarrollos de distintas escuelas que toman como punto de partida la validez de la ley de precio único e intentan dar cuenta del tipo de cambio entendido como costos unitarios relativos. En la tercera sección exponemos la concepción neoclásica del tipo de cambio, la cual tiene como premisa central la idea de que el equilibrio en la balanza de pagos es alcanzado automáticamente a través de variaciones en los salarios reales. En la cuarta sección analizamos el planteo clásico-marxista de Anwar Shaikh, el cual rechaza la postura neoclásica afirmando que los costos unitarios relativos presentan el mismo carácter exógeno que el salario real. En la quinta sección consideramos la posición estructuralista de Marcelo Diamand, según la cual la forma de determinación del tipo de cambio es contingente al tipo de estructura productiva propia de cada economía nacional. Por último, en la sexta sección nos detenemos a señalar el fundamento común a las distintas posiciones presentadas y la relevancia de este.

1.1. Las distintas nociones de TCR

Siendo en sí misma la relación de cambio entre dos monedas nacionales, el tipo de cambio constituye una variable intrínsecamente nominal (Gandolfo, 2004, p. 11). Esto es, a

diferencia de esas variables nominales que constituyen la expresión monetaria de una variable real (p. ej.: el producto nominal), el tipo de cambio constituye una variable nominal que no posee una expresión real que le sea connatural. En otras palabras, no existe una determinada noción de TCR que pueda hallarse a través de un proceso de deflactación (tal como sucede con el producto nominal y el real), sino múltiples nociones de TCR cada una vinculada a una problemática del sector externo diferente. De modo que en función de la problemática sobre la que intenta responder cada teoría del tipo de cambio tiene por objeto una noción de TCR diferente. El reconocimiento de este punto resulta esencial para la correcta comprensión de la literatura sobre la determinación del tipo de cambio.

A modo de adelanto de lo que desarrollaremos en las secciones siguientes, nos parece conveniente señalar las distintas nociones de TCR que encontramos en las teorías revisadas y su vínculo con la problemática que cada una intenta responder. La primera problemática que todas las teorías deben resolver consiste en la dilucidación del precio al que se venderán mercancías idénticas en distinto mercados nacionales. Esta es precisamente la tarea de la que se ocupa la ley de precio, la cual busca dar cuenta de la determinación del TCR entendido como capacidad de compra de las monedas respecto a las mercancías transables (o lo que es equivalente, como nivel de precio relativo de las mercancías transables). Como veremos, todas las teorías consideradas toman por válida a la LPU y se concentran en explicar otras nociones de TCR a partir de considerar que esta explica correctamente la noción de TCR que tiene por objeto. La principal problemática de la que deben dar cuenta las diversas teorías es la forma en que las distintas naciones alcancen el equilibrio de sus balanzas comerciales. Problemática que resulta equivalente a la de explicar al tipo de cambio entendido como niveles relativos de costos unitarios relativos. Luego, considerada la determinación del TCR como costos unitarios relativos las distintas teorías pueden dar cuenta de dos nociones de TCR subsidiarias de esta: los términos de intercambio y la capacidad de compra general de las monedas.

1.2. Ley de precio único y paridad del poder de compra.

La hipótesis de paridad del poder adquisitivo (PPA de aquí en adelante) constituye la explicación más ampliamente conocida y discutida sobre la determinación del tipo de cambio (Sarno & Taylor, 2003, p. 51). La misma forma el punto de partida de todas las teorías que

consideran a la determinación del tipo de cambio como un fenómeno asociado a factores reales (Houthakker, 1962; Shaikh, 2016; Diamand 1972), y es el objeto principal de crítica de aquellos que consideran que, por el contrario, esta se encuentra vinculada a fenómenos de orden monetario-financiero (Harvey, 1998). La PPA consiste en la idea de que la capacidad de compra de las distintas monedas nacionales respecto a alguna canasta de bienes relevante tiende igualarse en el tiempo. O lo que es equivalente, que el tipo de cambio nominal entre las distintas monedas nacionales tienden a coincidir con la relación entre los niveles de precios vigentes en cada una; de manera que las monedas evidencian una paridad en su poder de compra sea que las mismas se empleen internamente, o, por el contrario, sean intercambiadas por una moneda extranjera para emplearse en un mercado foráneo.

Como es de esperarse, los orígenes de la hipótesis de PPA se encuentran vinculados a la necesidad de encontrar una guía que arroje luz respecto al valor adecuado para la fijación el tipo de cambio. Así, siendo que desde la consolidación del capitalismo hasta las primeras décadas del siglo XX la relación de cambio entre las distintas monedas se encontró regida por su respectiva tasa de conversión con el oro, la cuestión de la fijación de la paridad cambiaria sólo apareció como un problema práctico en aquellos momentos en que tal conversión se vio suspendida (generalmente contextos de conflicto bélico). De este modo, encontramos una primera formulación importante de la hipótesis de PPA durante la llamada controversia bullionista que sucedió a la declaración de inconvertibilidad de la libra en 1797 en el contexto de su guerra con Francia (Viner 1937, p. 119-127; Myrhman, 1976, p. 70-73). Luego, la formulación del propio Gustav Cassel (1916, 1918), popularizador de la teoría en tiempos modernos, reconoce explícitamente a la declaración de inconvertibilidad de distintas monedas nacionales durante la primera guerra mundial como la razón que impulsó su desarrollo[4]. Numerosos trabajos reseñan los orígenes de esta teoría y tratan de dar una

[4] En palabras de Cassel (1921, p. 13): "(…), we have then first to observe that the gold standard which, before the war, formed the common basis of most monetary units and kept them in nearly fixed relations to one another has, in most countries, been given up and replaced by paper money without any definite relation either to gold or to the paper money of other countries"; "During the war the buying capacity of the different monetary standards has, owing to the over-abundant supply of means of payment, been much reduced, though in very different proportions. Consequently the purchasing power parities have undergone very important alterations and are now quite different from the parities which were in force before the war. There is no reason to believe that exchanges will ever be restored, generally, to their old parities. These old parities have, in fact, lost their old significance and can no longer in any respect be regarded as normal" (Cassel, 1921, p. 37).

perspectiva amplia sobre la cuestión (Officer, 1976, Isard 1978, Dornbusch 1985, Rogoff, 1996)[5]. En lo que resta de esta subsección ofrecemos nuestra propia visión en torno a la temática, la cual servirá como insumo para el desarrollo de las distintas posiciones que siguen a continuación.

Aunque es posible encontrar en la literatura diversas fundamentaciones para la validez de la PPA (Isard, 1978), la mayoría de los economistas consideran a la denominada "ley de precio único" como el único fundamento válido de esta[6]. La ley de precio único (LPU de aquí en adelante) establece que la diferencia en el precio de las mercancías transables en los distintos mercados nacionales se explica por la magnitud de las barreras al comercio que existen entre ellos. En otras palabras, la LPU establece que siempre que una mercancía sea pasible de ser comerciada internacionalmente la capacidad que los productores y consumidores enfrentan de venderla o comprarla en los distintos mercados nacionales hará que su precio expresado en una moneda común tienda a igualarse; o en su defecto, que su precio tienda a diferir en un monto determinado por la magnitud de las barreras al comercio que existan entre ellos. En este sentido las barreras al comercio no implican la invalidez de la LPU, sino más bien le dan a esta la forma concreta del desvío de la norma (Kennedy, 2012, p. 276)[7]. Destacan entre estas barreras: aranceles, retenciones, costos de transporte y almacenamiento y la existencia de monopolios que restrinjan la capacidad de arbitraje.

Luego, en tanto la ley de precio único vale sobre todo el conjunto de mercancías transables la misma implica una tendencia determinada de la capacidad de compra de las distintas monedas respecto a estas mercancías. En ausencia absoluta de barreras al comercio

---

[5] Curiosamente la formulación más antigua del principio de paridad del poder de compra no tuvo por causa la necesidad de determinar el valor apropiado del tipo de cambio, sino la prohibición a la usura establecida por la Iglesia Católica. En ese contexto autores pertenecientes a la denominada escuela de Salamanca señalaron a la diferente evolución en la capacidad de compra de las monedas como una razón para justificar el pago de intereses en préstamos internacionales, desarrollando de esta forma por primera vez en la historia del pensamiento económica la idea de que los tipos de cambio entre las monedas guardan una relación con su capacidad de compra (Sarno & Taylor, 2003, p. 51).

[6] "The *only* theoretical ground for cross-country price equalization is potential arbitrage and price competition on the goods market…" (LaMarca, 2004, p. 10, cursiva propia); "The basic building block for any variation of purchasing power parity is the so-called "law of one price" (LOP)" (Rogoff, 1996, p. 649); "The law of one price is the fundamental building-block of the PPP condition" (Sarno & Taylor, 2003, p. 52).

[7] "Information costs and impediments to trade stand in the way of strictest spatial equalization of price. But these impediments to trade do not preclude that common currency prices of any given good in different locations should be closely related and, indeed, arbitraged. They just will not be literally equalized" (Dornbusch, 1985, p. 4).

la vigencia de la LPU haría esperable que la capacidad de compra de las distintas monedas tienda a coincidir plenamente (versión absoluta de la PPA). Mientras que en el caso de existir barreras al comercio la misma haría esperable que la capacidad de compra de las monedas presentare ya no una tendencia a igualarse, sino una tendencia a evolucionar de manera similar en el tiempo (versión relativa de la PPA) (Balassa, 1964). En este sentido, la hipótesis paridad del poder de compra en cualquiera de sus versiones no es otra cosa sino un corolario de la ley de precio único[8].

Esta forma de comprender la noción de PPA tiene implicancias respecto a la causalidad postulada entre precios y tipo de cambio, la noción particular de TCR que la teoría tiene como objeto y la relación entre la misma y las distintas teorías del tipo que señalamos a continuación. En primer lugar, en tanto la LPU constituye una condición de ausencia de posibilidades de arbitraje, la PPA no establece una causalidad determinada entre precios y tipo de cambio (Isard, 1995, p. 59-60; Shaikh 2016, p. 517). Así, de acuerdo a ésta la igualación de las capacidades de compras puede darse tanto por movimientos de los niveles de precios como por movimientos de los tipos de cambio[9]. En segundo lugar, puesto que según esta visión el fundamento de la PPA reside únicamente en la capacidad de comerciar internacionalmente la tendencia a la igualación en la capacidad de compra de las monedas no sería tal para la totalidad de las mercancías, sino exclusivamente para las mercancías transables. En otras palabras, la PPA tal como es concebida aquí constituye una explicación del TCR entendido exclusivamente como capacidad de compra de las monedas respecto a las mercancías transables[10]. En tercer lugar, en tanto fundada sobre la LPU la PPA presenta un

[8] "At the aggregate level, the expectation of price equalization is known as the PPP hypothesis" (Shaikh 2016, p. 517); "The principle of purchasing power parity (PPP) is the macroeconomic counterpart to the microeconomic law of one price (LOOP)" (Fenstra & Taylor, 2014, p. 476).

[9] Esta opinión mayoritaria contrasta con la visión monetarista de la PPA, de acuerdo a la cual existiría una causalidad que va desde de precios a tipo de cambio, o más precisamente, de agregados monetarios a precios y luego de precios a tipo de cambio (Dornbusch 1985, p. 6).

[10] Este constituye tal vez el punto fundamental de debate en torno a la hipótesis de PPA. Como es sabido, las distintas interpretaciones sobre el fundamento válido de la misma implican que aquella tiene por objeto distintos conjuntos de mercancías (Frenkel (1976) y Samuelson (1964) presentan una buena síntesis de la cuestión). Aquellos que conciben a la PPA como una proposición vinculada a factores monetarios tienden a considerar que el objeto apropiado de la misma no es únicamente el conjunto de mercancías transables, sino el universo de mercancías en general. Es famosa la posición de Keynes (1923, p. 77-78) al respecto:

> "This theory does not provide a simple or ready-made measure of the 'true' value of the exchange. *When it is restricted to foreign-trade goods, it is little better than a truism*. When it is not so restricted, the conception of purchasing power parity becomes much more interesting, but is no longer an accurate

fundamento de carácter general, es decir, independiente de los fundamentos de las distintas doctrinas económicas. En este sentido, la decisión tomada por autores heterodoxos de emparentar a la hipótesis de PPA con la teoría neoclásica (Shaikh & Antonopolus, 2013, p. 202, Diamand, 1972, p. 14-15) constituye a nuestro juicio una fuente innecesaria de confusión que oscurece la diferencia entre la posición propiamente neoclásicamente sobre el tipo de cambio y las diversas posturas críticas.

En suma, la ley de precio único sostiene que las divergencias en el precio de las mercancías transables en los distintos mercados se explican por la presencia de factores que afectan al comercio entre estos; luego, la hipótesis de PPA sostiene que al regir esta tendencia para el conjunto de mercancías transables las distintas monedas presentan una tendencia a la igualación de su capacidad de compra respecto a estas. Idea que, a pesar de su cuestionada validez empírica, ninguna escuela pone en debate desde el punto de vista teórico[11]. Por lo cual resulta correcto afirmar, tal como lo pone Rogoff, que: "while few empirically literate economists take PPP seriously as a short-term proposition, most instinctively believe in some variant of purchasing power parity as an anchor for long-run real exchange rates" (Rogoff 1996, p. 647). Sin embargo, el acuerdo casi generalizado en torno a la validez de la PPP como una explicación para el tipo de cambio en el largo plazo no implica la inexistencia de debates en torno la problemática del tipo de cambio al interior de la teoría económica.

Aunque fundamental para la comprensión del comercio internacional, la LPU/PPA se encuentra lejos de comprender todas las determinaciones propias del mismo; y en consonancia, su noción congénita de TCR (la capacidad de compra de las monedas respecto a las mercancías transables) lejos de sintetizar toda la información sobre la posición de una nación en el mercado mundial. En particular, la LPU/PPA no explica lo que usualmente se

---

forecaster of the course of foreing exchange" (cursiva propia).

Mientras que por su parte aquellos que consideran a la PPA como estrictamente basada en la LPU tienden a coincidir con la posición sostenida aquí:

> "The only theoretical ground for cross-country price equalization is potential arbitrage and price competition on the goods market, this requires the "law of one price" to hold at least for a sufficient number of goods as precondition for the attainment, at least on the very long run, of a parity in the price indices. Therefore, in the measurement of the PPP, the price index has to include only tradable and homogeneous commodities that can be subject of price arbitrage. (La Marca, 2004, p.10, cursiva propia)

[11] "The PPP theory has been subject to a number of criticisms from the beginning. Yet, it has not been criticised as a theoretical statement, but rather as an empirical proposition" (Ruíz-Napoles; 2004. P. 67).

asume como una de las características centrales del comercio internacional: la tendencia al equilibrio de los flujos comerciales. Tendencia que las distintas teorías asocian, por el contrario, a la posición competitiva de una nación, o en otras palabras, a su tipo de cambio real entendido como costos unitarios relativos. Y es de hecho respecto a la determinación de esta noción de TCR que giran la mayoría de los debates en torno a la cuestión cambiaria; debates en los que se parte de asumir la vigencia de la LPU/PPA y, para expresarlo sintéticamente, se discurre respecto a la capacidad de los salarios de ajustar espontáneamente de forma de garantizar el equilibrio en la balanza de pagos. En lo que sigue presentamos las diversas posiciones en torno a esta cuestión, comenzando por la neoclásica, de acuerdo a la cual los salarios presentan efectivamente una tendencia a compensar de forma automática las diferencias productivas.

1.3. Teoría neoclásica del TCR.

La teoría neoclásica se caracteriza por considerar que los niveles de empleo y remuneración de los distintos factores productivos se explican simplemente como un producto de la interacción entre su oferta y su demanda (Petri, 2004; Garegnani 1978; Walras, 2014 [1874]). Luego, la misma sostiene, naturalmente, que de existir suficiente flexibilidad en la fijación del precio de los factores la economía tenderá a garantizar espontáneamente la plena ocupación de estos. En particular, y especialmente relevante para la discusión que nos interesa dar en la presente tesis, la teoría neoclásica considera que el salario real tiende situarse en aquel nivel que equilibra la demanda y oferta de trabajo, es decir, en aquel nivel que garantiza la plena ocupación de la fuerza de trabajo.

Esta concepción del pleno empleo como la situación de equilibrio hacia la que normalmente tienden las economías nacionales tiene implicancias evidentes sobre la manera en que se concibe el equilibrio para una economía abierta y la forma en que se piensa que estas tienden a alcanzarlo. A saber, al asumir que las economías nacionales oscilan constantemente en torno al pleno empleo de su fuerza de trabajo la teoría neoclásica supone que el equilibrio en los sistemas económicos involucra simultáneamente el pleno empleo de la fuerza de trabajo y el equilibrio de la balanza de pagos, de forma tal que excluye a las variaciones en los niveles de producto y empleo como formas de alcanzar el equilibrio de las

cuentas externas (Gandolfo, 2004, p. 3) [12]. Tal como señala Olivera en una defensa implícita de esta concepción:

> "Siempre es posible eliminar un excedente de importaciones por vía de un descenso en el grado de ocupación (…). Pero el equilibrio que puede alcanzarse de ese modo, al precio de mantener sin empleo productivo a una parte de la población trabajadora, no constituye un verdadero equilibrio del balance de pagos [un equilibrio del sistema], ya que el ritmo de importación y exportación obtenido mediante paro forzoso no puede en absoluto ser considerado normal. Por consiguiente, para juzgar sobre el equilibrio del balance de pagos de un país no basta atender al equilibrio externo o del mercado cambiario, sino que es preciso tomar en cuenta también el equilibrio económico interno. A diferencia del equilibrio del mercado cambiario, que puede concebirse como un equilibrio parcial del sistema económico, el equilibrio del balance de pagos es un concepto de equilibrio general" (Olivera, 1962, p. 47-48)

Así, contrariamente a aquellos enfoques que sostienen que el equilibrio en la balanza de pagos tienden a alcanzarse fundamentalmente a través del ajuste de los niveles de empleo y producción, la teoría neoclásica afirma que el equilibrio en las balanzas de pagos tiende a alcanzarse a través de movimientos en los salarios reales y las nociones de tipo de cambio vinculadas a este, los costos unitarios relativos y los términos de intercambio. En este sentido, de manera consecuente con su planteo general, la teoría neoclásica concibe a la determinación del TCR como un proceso regido por la necesidad de equilibrio en la oferta y demanda de divisas. En efecto, esta idea de que el salario real y sus nociones de TCR asociadas se determinan endógenamente por la necesidad del equilibrio de la balanza de pagos constituye la esencia del planteo neoclásico sobre la cuestión del tipo de cambio (Golub, 1999, Hansen, 1944, p. 182; Shaikh, 2016, p, 514)[13][14].

---

[12] En este sentido, la teoría neoclásica rechaza la existencia de una "restricción externa" que limite los niveles de empleo y producción. Hecho que pone en evidencia la conexión intrínseca entre la noción de restricción externa y la concepción sobre la determinación del tipo de cambio.

[13] En el apéndice a esta sección (apéndice A) consideramos con cierto detalle el vínculo postulado entre salarios reales y saldo de la balanza comercial que sustenta la posición neoclásica.

[14] Hansen expresa este punto con claridad: "A country may in fact be suffering from a fundamental disequilibrium caused by an inappropriate exchange rate. The real basis for determining whether such a

Ahora, si bien tal como la formulamos esta tesis constituye la esencia del planteo neoclásico sobre el TCR y por ende podríamos dar por terminada aquí nuestra presentación de este enfoque, creemos útil considerar la forma particular en que esta premisa se expresa en diversos modelos de economía internacional. Específicamente, nos parece relevante considerar la forma en que esta premisa general se expresa en el modelo de Balassa-Samuelson, en el cual se asume que no existen bases para el comercio internacional, y en el modelo ricardiano de comercio, el cual parte de suponer la existencia de ventajas comparativas que sirven de base para el comercio. El análisis de estos modelos nos permitirá por un lado clarificar el rol que juega el salario real en la teoría neoclásica del TCR, y por otro, observar la forma en que la misma explica a partir de su premisa general las nociones restantes de TCR: la capacidad de compra general de las monedas y los términos de intercambio.

La hipótesis de Balassa-Samuelson intenta demostrar que los mayores niveles de precios que presentan los países desarrollados en relación a los subdesarrollados se explican por el hecho de que la alta divergencia de productividad entre sus sectores transables determina diferencias salariales que más que compensan la menor discrepancia entre sus sectores no transables (Balassa, 1964; Samuelson, 1964). La exposición usual del modelo asume la ausencia de ventajas comparativas que justifiquen el comercio, es decir, asume que todos los sectores transables de la economía subdesarrollada presentan el mismo grado de rezago respecto a los de la economía desarrollada (Gandolfo, 2004, p. 515-516; Krugman Obstfeld & Melitz, 2011, p. 401-403), supuesto bajo el cual el rol de las diferencias salariales se pone más puramente de manifiesto. Bajo estas condiciones las economías experimentarían un diferencial de productividad idéntico para la totalidad de los sectores transables, de forma que el equilibrio en las balanzas comerciales sólo podría tener lugar allí donde los niveles de costos se igualasen efectivamente en todas las ramas. En este caso el salario real operaría plenamente como compensador de los diferenciales de productividad, permitiendo la igualación efectiva en los niveles de costos entre economías nacionales que presentan

disequilibrium exists is to be found in divergences of the exchange rate from what I would call the "cost structure parity". The evidence of such disequilibrium would be the pressure of an artificial competition in prices from abroad causing deflation and unemployment" (Hansen, 1944, p. 184).

diferencias en sus niveles de productividad[15][16]. Como vemos, si bien esta constituye una exposición sumamente simplificada, la misma pone de manifiesto que de acuerdo a la teoría neoclásica las diferencias salariales pueden operar como mecanismo de compensación de las diferencias de productividad. Luego, la hipótesis de Balassa-Samuelson sostiene que, en tanto los rezagos productivos en los sectores no transables suelen ser de una cuantía menor que la de los sectores transables, las diferencias salariales mencionadas resultan en mayores niveles de costos para los sectores no transables de los países desarrollados, y dado que el precio de las mercancías transables tiende a igualarse internacionalmente, en mayores niveles de precios en general. De esta forma la teoría neoclásica explica sobre la base de la LPU y su premisa general sobre la determinación del TCR las mencionadas diferencias en los niveles generales de precios de acuerdo a los grados de desarrollo, es decir, la determinación del TCR entendido como capacidad de compra general de las monedas.

Por su parte, el modelo ricardiano de ventajas comparativas parte de considerar la existencia de diferencias en los brechas de productividad entre naciones de los distintos sectores transables, es decir, parte de asumir precisamente la existencia de ventajas comparativas (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2011, p. 24-42). Luego, tal punto de partida implica que, contrariamente a lo asumido en el modelo de Balassa-Samuelson, la igualación de los niveles de costos unitarios entre naciones para la totalidad de los sectores transables resulta imposible. Sin embargo, tal como señala Shaikh (2016, p. 505-507), la teoría de las ventajas comparativas tiene por fundamento precisamente la idea de que las diferencias salariales pueden compensar las diferencias de productividad y de este modo transformar a las simples ventajas comparativas en ventajas absolutas de costos. En efecto, la teoría de las ventajas comparativas se distingue precisamente de la teoría de las ventajas absolutas por

[15] Houthakker señala al hecho de que las diferencias de productividad tienden a igualarse a partir de diferencias salariales como la clave en la determinación del tipo de cambio: "For foreign trade to be in long run balance (still abstracting from capital movements) it is necessary, roughly speaking, that unit labor costs, converted at official exchange rates, be the same everywhere. This implies that *the equilibrium exchange rate between two countries must be equal to the ratio of unit labor costs* (...)" (Houthakker, 1962, p. 293, cursivas propias)

[16] Bajo estos supuestos, en tanto las diferencias en los niveles de costos resultan idénticas para todas las ramas de las economías, el TCR entendido como costos unitarios relativos tiene una expresión unívoca, y la discusión sobre la medida apropiada de la competitividad resulta superflua. Sin embargo, la cuestión no resulta tan sencilla cuando se considera la existencia de distintos niveles de rezago productivo por sector. Para una discusión sobre las distintas medidas de competitividad y sus fortalezas y deficiencias pueden verse Marsh & Tokarick (1996) y Lipschitz & McDonald (1992).

considerar que las diferencias salariales permiten a las naciones exportar aquellas mercancías en las que poseen ventajas comparativas aun cuando no posean ventajas absolutas de productividad (Kennedy, 2012, p. 387)[17]. En este sentido, si bien la teoría de las ventajas comparativas no predice una tendencia a la igualación absoluta de los costos unitarios, sí predice una tendencia a que los niveles de costos alcancen un nivel tal que permita el equilibrio en las balanzas comerciales. En palabras de Hansen:

> "An exchange rate may be regarded as correct if it affords no "artificial" advantage in international competition. This mean that *when all of the productive resources of a country are fully employed, the exchange rate should not divert productive resources artificially to the foreign market*. A correct exchange rate is one in which only those productive resources are employed on exports which have a comparative advantage in the foreign markets on the basis of an economic world-wide allocation of resources. The exchange rate of a country should be adjusted so that its cost structure will tend to be pushed nether downward not upward by an artificial exchange rate. An equilibrium exchange rate is therefore one that represents a "parity" in the cost structure of the different countries" (Hansen, 1944, p. 182 cursiva propia)[18]

Por último, cabe señalar que dado que en el modelo de ventajas comparativas los niveles de costos difieren entre naciones (producto de las diferentes estructuras de

[17] Intentando desmontar el "mito" de que solo los países más avanzados se benefician del libre comercio Krugman, Obstfeld, & Melitz (2011, p. 37) formulan con claridad este punto: "It is always tempting to suppose that the ability to export a good depends on your country having an absolute advantage in productivity. But an absolute productivity advantage over other countries in producing a good is neither a necessary nor a sufficient condition for having a comparative advantage in that good. In our one-factor model, the reason that an absolute productivity advantage in an industry is neither necessary nor sufficient to yield competitive advantage is clear: *The competitive advantage of an industry depends not only on its productivity relative to the foreign industry, but also on the domestic wage rate relative to the foreign wage rate*. A country's wage rate, in turn, depends on relative productivity in its other industries. In our numerical example, Foreign is less efficient than Home in the manufacture of wine, but it is at an even greater relative productivity disadvantage in cheese. Because of its overall lower productivity, Foreign must pay lower wages than Home, sufficiently lower that it ends up with lower costs in wine production. Similarly, in the real world, Portugal has low productivity in producing, say, clothing as compared with the United States, but because Portugal's productivity disadvantage is even greater in other industries, it pays low enough wages to have a comparative advantage in clothing over the United States all the same" (cursiva en el original).

[18] En línea con la postura de Hansen, y en pos de enfatizar el rol que juega el salario real en la teoría neoclásica, en lo que sigue nos referiremos a la tesis central de la teoría neoclásicas sobre el TCR como "principio de paridad de costos".

productividades), la consecución del equilibrio implica no sólo la determinación del TCR entendido como costos unitarios sino también como términos de intercambio. Es decir, implica la determinación del precio al que las mercancías se intercambian internacionalmente y con ello la repartición de las ganancias derivadas del comercio internacional.

1.4. La teoría clásico-marxista del TCR

En contraposición a la teoría neoclásica, la teoría clásico-marxista rechaza la idea de que la fijación de los salarios reales y los niveles de empleo es el producto de la simple competencia entre oferentes y demandantes de trabajo, y consecuentemente, también rechaza la noción de paridad de costos como una explicación válida del tipo de cambio. En lo que sigue presentamos la posición clásico-marxista sobre la determinación del tipo de cambio real, siguiendo en particular la formulación de la misma realizada por Anwar Shaikh[19].

Shaikh comienza su desarrollo sobre la determinación del tipo de cambio con el reconocimiento de que, en tanto explicación de la determinación del salario, la tesis de paridad de costos resulta contraria a la concepción clásico-marxista de la distribución[20]:

> "The standard free trade story implicitly requires that relative real wages be endogenously determined by the requirements for balanced trade (i.e., that the national real wages serve as market-clearing variables for international trade). Such a claim would be inconsistent with the classical notion of socially determined real wages to which even Ricardo subscribes (...). It is perfectly sensible to say that real wages may be affected by international outcomes, but it is a different thing altogether to claim that real wages will be determined by the requirements for trade balance"

[19] Si bien en la literatura encontramos posiciones virtualmente idénticas respecto a la determinación del tipo de cambio en los trabajos de Brewer (1985) y Parrinello (2006) elegimos concentrarnos en la obra de Shaikh debido a la considerable popularidad de la que esta goza entre los economistas críticos y heterodoxos. Entre aquellos desarrollos que toman el enfoque de Shaikh explícitamente como punto de partida pueden consultarse: Antonopoulos (1999), Ruiz Nápoles (2004), Sarich (2006), Martinez-Hernandez (2010) y Feliz & Sorokin (2008).

[20] Aunque en última instancia confluyen hacía la posición aquí presentada, los desarrollos de Shaikh sobre la problemática del comercio internacional y el tipo de cambio real no comienzan estrictamente con la discusión de la determinación del salario real, sino con una serie de planteos críticos del mecanismo flujo-especie (una de las formas concretas bajo las cuales los autores neoclásicos conciben puede tener lugar el proceso de ajuste al equilibrio) (Shaikh, 1979, 1980, 1990). Desarrollamos la cuestión con detalle en el apéndice a esta sección (apéndice B), donde intentamos mostrar las razones por las cuales Shaikh dirige su crítica en última instancia a la cuestión de la determinación del salario.

(Shaikh, 2016, p. 514).

De esta forma Shaikh rechaza la teoría de la paridad de costos sobre la base de señalar su incompatibilidad con la teoría clásica de la distribución del ingreso. Para el autor, siguiendo la tradición clásica, los salarios reales se encuentran determinados ante todo por la matriz político-cultural propia de cada nación y no por la necesidad de equilibrio de la balanza comercial (Shaikh, 1999, p. 1), de manera que resulta insostenible afirmar que los mismos se moverán en términos generales de forma de garantizar equilibrio en las balanzas comerciales (Shaikh, 1999, p. 13)[21]. En consecuencia, contrariamente a lo sostenido por los autores neoclásicos, el tipo de cambio resulta para Shaikh un reflejo de las diferencias nacionales: los niveles de productividad y los salarios reales socialmente determinados imperantes en cada nación[22]. En palabras del autor:

> "We have noted that conventional exchange rate models are rooted in the premise that in the long run all countries will be made equally competitive through automatic movements of their real exchange rates. Our framework takes the opposite position: namely, that the international competitive position of a country, as measured by the real unit costs of its tradables, pins its real exchange rate. Such real costs in tum will depend on productivity and real wages" (Shaikh & Antonopoulus 2013, p. 206)

Encontramos así lo que constituye la tesis central del planteo clásico sobre la determinación del tipo de cambio, i.e. la noción de que la determinación "exógena" de los salarios rige tanto en economías cerradas como abiertas y que, consecuentemente, el tipo de cambio resulta un reflejo de las determinaciones nacionales. Ahora bien, tal como reconoce Shaikh (2016, p. 520), el rechazo a la concepción del tipo de cambio real como una variable de ajuste deja abierta la pregunta sobre la forma en que se establece el equilibrio en los flujos económicos internacionales. Esto es, el rechazar el rol del salario real como variable

[21] La movilidad internacional del capital hace asimismo imposible que las diferencias en los niveles de costos unitarios se traduzcan en diferencias en los niveles de las tasas de ganancia (Shaikh, 1999, p. 12).

[22] Si bien Shaikh nunca explicita con claridad en que consiste la determinación social del salario, entendemos que el término socialmente determinado debe leerse como socialmente aceptable. En este sentido parece expresarse el autor cuando considera que el efecto de las devaluaciones del tipo de cambio nominal dependerá de la capacidad de los trabajadores de resistir la caída del salario real que estas traen aparejadas en términos inmediatos (Shaikh 1999, p. 18; Shaikh & Antonopoulos 2013, p. 210).

equilibradora de las cuentas externas implica la necesidad de dar una respuesta alternativa a la forma en que las economías nacionales alcanzan el equilibrio de sus cuentas externas. Al respecto encontramos en la obra del autor dos líneas de respuesta diferenciadas. Por un lado, la idea de que la producción en las naciones subdesarrollados se limita fundamentalmente a aquellas ramas en la que estos cuentan con "ventajas locales específicas lo suficientemente grandes como para sobreponerse a su menor nivel de eficiencia general (…): un buen clima, abundancia de recursos naturales, ubicación propicia, etc." (Shaikh, 1990, p. 233). Por otro lado, la idea, un tanto desconcertante, de que los déficits comerciales experimentados por los países subdesarrollados son compensados de manera espontánea con ingresos de capitales financieros (volveremos sobre este planteo y su pretensión de fundar en él una crítica a la teoría de las ventajas comparativas en el apéndice a esta sección)[23]. En cualquier caso ambas posiciones son compatibles con la idea de que no son los niveles salariales la variable que ajusta frente a los desequilibrios comerciales y por ende resultan compatibles con la concepción clásica del tipo de cambio.

1.5. La teoría estructuralista del tipo de cambio

A diferencia de las posiciones presentadas con anterioridad, caracterizadas por su pretensión de generalidad, la teoría estructuralista del tipo de cambio no surge con la intención de dar una explicación única y general al fenómeno de la determinación del tipo de cambio. Por el contrario, su surgimiento responde precisamente a la pretendida necesidad de dar cuenta de las diferencias en la forma de determinación del tipo de cambio entre aquellas economías analizadas por la teoría tradicional (neoclásica) y las economías primarias en vías de industrialización (tales como la Argentina). En lo que sigue analizamos esta teoría siguiendo la formulación de su principal exponente: Marcelo Diamand[24].

---

[23] En palabras de Shaikh: "*If free trade leads to persistent trade imbalances, how is the balance of payments maintained? The answer, suggested by Marx but only fully worked out by Harrod, is that the international money flows created by unbalanced payments will lower interest rates in the trade surplus country and raise them in the deficit one, and this interest rate differential will induce financial capital flows from the former to the latter until payments are in balance.*" (Shaikh 2016, p. 520).

[24] Tres motivos justifican nuestra elección del desarrollo de Diamand como representante de la posición estructuralista. En primer lugar, el hecho de que a pesar de la amplia atención dedicada por los economistas estructuralistas al estudio de las fluctuaciones del tipo de cambio y sus efectos sobre la economía real (Diaz Alejandro, 1963, 1965; Ferrer, 1963; Braun y Joy, 1968), la de Diamand constituye hasta donde sabemos la única obra que considera a la estructura particular de las economías latinoamericanas como determinante de la forma en que el tipo de cambio se fija en ellas. En segundo lugar, el hecho de que la posición de Diamand

El planteo de Diamand tiene por tesis central la idea de que existen dos tipos de ámbitos nacionales diferenciados en lo que hace a la determinación del tipo de cambio. En primer lugar, aquellos ámbitos poseedores de una estructura productiva equilibrada (EPE), en los cuales el tipo de cambio se regiría, tal como sostienen los economistas neoclásicos, por el principio de paridad de costos. En palabras de Diamand:

> "¿Con qué criterio se fija el tipo de cambio habitualmente [es decir, en los países con EPE]? Se fija, precisamente, en un nivel necesario para colocar los precios de lo que produce el país en un nivel internacional. Por más ineficiente que sea el país – tal como fueron Taiwan y Corea al comienzo de su despegue – siempre será competitivo internacionalmente a través de un tipo de cambio apropiado. El precio que paga el país por su baja eficiencia global es el bajo nivel de sus salarios reales y el bajo poder adquisitivo interno, pero nunca la imposibilidad de competir internacionalmente" (Diamand, 1988, p. 8, corchetes agregados por el autor)

En segundo lugar, aquellos ámbitos nacionales en los cuales el principio de paridad de costos no resulta operativo y la determinación del tipo de cambio responde a una lógica diferente. Se trata de ámbitos nacionales en los cuales conviven sectores productivos con notables diferencias en sus niveles de productividad y donde el tipo de cambio tiende a fijarse en valores para los que sólo más el rentable de ellos resulta competitivo. En palabras del autor:

> "La característica esencial de la nueva realidad económica de los países exportadores primarios en proceso de industrialización es lo que hemos bautizado como una *estructura productiva desequilibrada.* Se trata de una estructura productiva compuesta de dos sectores de niveles de precios diferentes: el sector primario -agropecuario en nuestro caso -, que trabaja a precios internacionales, y el sector industrial, que trabaja a un nivel de costos y precios considerablemente superior al internacional. (…) configuración peculiar, ni siquiera imaginada por las generaciones dedicadas a la elaboración de la teoría económica que hoy se enseña

ha gozado de una gran aceptación entre autores partidarios del estructuralismo. Por último, el hecho de que planteo de Diamand respecto a la determinación del tipo de cambio ha sido objeto de un renovado interés en tiempos recientes, tal como lo evidencia la literatura dedicada específicamente a la discusión del mismo (Dvoskin & Feldman, 2015a, 2015b; Crespo & Lazzarini, 2012) así como aquella que toma al mismo punto de partida de sus desarrollos (Asiain, 2011; Panigo & Chena 2011; Amico & Fiorito, 2011).

en las universidades (…)" (Diamand, 1972, p. 1, cursiva en el original)

Así, como muestran los pasajes precedentes, Diamand considera que mientras que la teoría tradicional resulta apropiada para explicar el proceso de fijación del tipo de cambio en las economías con EPE, la misma resulta completamente inadecuada para explicar tal proceso en las economías con EPD[25]. Según el autor, en estas economías, a diferencia de lo que sostiene la tesis de la paridad de costos, el tipo de cambio se fija en niveles para los cuales sólo el sector primario resulta competitivo y los desequilibrios en el mercado de trabajo constituyen la norma más que la excepción. Ahora bien, ¿qué explica según Diamand que el tipo de cambio en las economías primarias en vías de industrialización se sostenga en esos niveles y no se rija de acuerdo al principio de paridad de costos?

Ante todo, la visión de Diamand supone un rechazo a la concepción neoclásica sobre la determinación del salario. Esto es, la idea de que los salarios no caen lo suficiente en estas economías como para tornar competitivo a su sector industrial supone que estos no se rigen simplemente por la competencia, o lo que es equivalente, que estos presentan una rigidez a la baja. Este punto de vista es defendido explícitamente por Diamand:

> "In the real world, any attempt to diminish real wages runs into great resistance. The social pressure which always appears in support of higher real wages becomes multiplied in intensity when it means opposing measures designed to lower them. Psychologically, the level once achieved by real wages becomes a 'normal' standard of reference and its reduction is felt as an attempt against acquired rights. Therefore, *while economic thought treats real wages as an equilibrating variable to be adjusted according to the forces of the market, to modern society their preservation is a fundamental objective*" (Diamand, 1978, p. 22).

En este sentido, el planteo de Diamand presenta una fuerte similitud con el planteo

[25] Diamand atribuye una enorme importancia al desconocimiento por parte de estas sociedades de las características particulares de su estructura económica, al punto de señalar a este desconocimiento como la causa fundamental de su atraso: "La incapacidad del país de salir de su estancamiento y las recurrentes crisis de las que padece se originan en un divorcio entre las ideas de la sociedad argentina y la realidad. Dichas ideas se derivan de las teorías económicas tradicionales y se basan en propiedades de las estructuras productivas de los países industriales, muy diferentes a las que tiene un país exportador primario en proceso de industrialización como la Argentina." (Diamand, 1972, p. 1). "La crónica incapacidad de "despegar" que muestra el país no es más que el resultado inevitable de esta desorientación conceptual." (Diamand, 1972, p. 24).

clásico-marxista presentado en la sección anterior[26]. Ahora bien, media a nuestro juicio una diferencia esencial entre los desarrollos de Shaikh y Diamand. Ya que mientras el primero parece considerar a la fijación exógena del salario real como una característica que rige indistintamente en todos los ámbitos nacionales, Diamand argumenta que la fijación exógena del salario es una característica propia de las economías con EPD, es decir, una característica vinculada con el tipo particular de estructura productiva que estas presentan[27]. En palabras de Diamand:

> "En la Argentina este mecanismo [el principio de paridad de costos] no funciona debido a la presencia de otro sector que es el agropecuario y que, en virtud de ventajas especiales provistas por la naturaleza, tiene una productividad particularmente alta. *Dado que el tipo de cambio se fija sobre la base de este sector privilegiado*, no resulta adecuado para el sector industrial de una productividad menor. Es así que los precios industriales, expresados al tipo de cambio agropecuario que no les corresponde, resultan más alto que los internacionales.
>
> De modo que la sobreelevación de los precios industriales argentinos sobre el nivel internacional no se debe a una productividad industrial particularmente baja -la productividad de cada país es como es y resulta un fiel reflejo del grado de desarrollo alcanzado -, sino que se debe a la menor productividad relativa de la industria argentina

[26] Dvoskin & Feldman (2015a, 2015b) exploran el vínculo entre la posición de Diamand y los fundamentos de la teoría clásico-marxista. De acuerdo a estos autores: "si bien Diamand nunca lo hace explícito, su explicación de los factores políticos y culturales que determinan la distribución del producto social en las economías modernas se inscribe con claridad en el análisis clásico sraffiano de los precios relativos y la distribución del ingreso" (Dvoskin y Feldman, 2015a, p. 13). La misma opinión respecto al carácter clásico-sraffiano de la posición de Diamand es sostenida por Crespo & Lazzarini (2012, p. 15-16).

[27] Vale en este punto la siguiente salvedad. Shaikh parece apuntar efectivamente en el mismo sentido que Diamand cuando señala que la producción en los países subdesarrollados abiertos al comercio internacional se limita a esas ramas en que estos gozan de "ventajas locales específicas". Sin embargo, la respuesta a la pregunta sobre cómo estas economías logran sostener niveles salariales superiores a los que se corresponden con su productividad industrial no pasa en la obra de Shaikh más allá de este mero señalamiento.
A su vez, mientras que en la obra de Diamand la fijación de salarios reales que superan la productividad industrial se explica por la existencia de una fuente de riqueza extraordinaria, en la obra de Shaikh la cuestión es presentada de manera inversa. Esto es, los recursos naturales aparecen en esta como una fuente que permite sostener la acumulación a pesar de los altos salarios, no como la causa misma de los niveles salariales. Lo mismo queda de manifiesto cuando analizamos la concepción que cada autor sostiene sobre la determinación del salario en las economías que no gozan de ventajas basadas en sus recursos naturales. Mientras que para Shaikh la fijación del salario guarda siempre un grado de independencia de la competencia internacional, de acuerdo a Diamand los trabajadores de este tipo de ámbitos no tienen otra alternativa que someterse a la competencia internacional y aceptar salarios acordes a la productividad de su economía nacional (tal como manifiesta la primera cita del presente apartado).

frente al agro argentino" (Diamand 1972, p. 9, corchetes agregados por el autor)

En suma, Diamand considera que las economías con EPD pueden escapar del criterio de paridad de costos debido a la existencia en ellas de un sector primario beneficiado por condiciones naturales extraordinarias, el cual permite sostener salarios reales mayores a los que le permitirían ser competitivo a nivel internacional al sector industrial. De esta manera, Diamand logra desarrollar una explicación de la falta de competitividad del sector industrial en las economías primarias en vías de industrialización que no se basa en un abstracto rechazo a la concepción de la paridad de costos, sino en la idea de que el alejamiento de este es posible únicamente por la existencia de un sector que goza de "ventajas especiales provistas por la naturaleza"[28][29].

1.6 El carácter centrado en lo nacional de las teorías del tipo de cambio

Como esta revisión puso de manifiesto, las distintas teorías presentan marcadas diferencias en su forma de comprender la determinación del tipo de cambio. Mientras que para la teoría neoclásica la clave de su determinación reside en el carácter endógeno del salario real, la teoría clásico-marxista sostiene que el salario real presenta una determinación

---

[28] En su análisis de la economía Argentina Diamand deja en claro que la fijación del salario real no se realiza en base a la productividad media de la totalidad del sector primario, sino en base a la de aquella porción del mismo que presenta la mayor productividad (la denominada pampa húmeda o zona núcleo) (Diamand, 1985, p. 9). Reconocimiento que constituye a nuestro juicio un acierto del autor por dos razones. En primer lugar, debido a que le permite notar que la fijación del tipo de cambio en tales niveles excluye de producción aquellas tierras con condiciones naturales menos favorables. En segundo lugar, debido a que lo previene de incurrir en un razonamiento de carácter circular, según el cual la productividad media del sector determinaría el tipo de cambio, al tiempo que este constituiría, por lo antedicho, el determinante de aquella productividad.

[29] A la par que la explicación reconstruida aquí, donde el eje está puesto en la forma de determinación del salario real, Diamand sostiene en su obra una explicación alternativa sobre la fijación del tipo de cambio en la cual el foco está puesto en las razones que guían las decisiones relativas a la política cambiaria. Según esta línea de argumentación la fijación del tipo de cambio se encontraría determinada por las decisiones de las hacedores de políticas; los cuales, a raíz de la mencionada diferencia de productividad entre los sectores primario e industrial, se verían en la situación de tener que decidir en función de cuál de estos fijar el tipo de cambio. En palabras de Diamand: "decidir con cuál de las paridades de esta estructura corresponde hacer coincidir el tipo de cambio nominal *es una elección totalmente libre* que implica, consciente o inconscientemente, ciertos objetivos económicos" (Diamand, 1972, p. 16, cursiva en el original). De forma que la falta de competitividad del sector industrial respondería a la elección libre de fijar el tipo de cambio en función de la productividad del sector primario (Diamand, 1972, p. 17). Elección que tendría por base el ser "expresión consciente o inconsciente, del propósito de asegurar el principio de ventajas comparativas" (Diamand, 1972, p. 17).

Ahora bien, elegimos omitir esta línea de argumentación en nuestra presentación dado que la misma implica suponer que los hacedores de política se encuentran en condiciones de fijar a su voluntad el nivel de salario real, algo que a nuestro juicio resulta insostenible, y aún más, abiertamente contradictorio con lo sostenido por Diamand en el resto de su obra.

exógena, incluso en economías abiertas al comercio internacional. Al tiempo que el enfoque estructuralista rechaza la validez general de ambos planteos, argumentando que la forma de determinación del tipo de cambio difiere según el tipo de estructura productiva. De forma tal que parece imposible encontrar un elemento común a todas las posiciones consideradas.

No obstante, tal como señalamos al comienzo de esta tesis, todos estos enfoques comparten una premisa común: la concepción de las naciones como las unidades primarias que constituyen mediante su agregación la economía mundial. Es decir, todos comparten la idea de que los ámbitos nacionales de acumulación constituyen unidades económico-políticas en sí mismas, que como tales establecen sus relaciones sobre la base de su autonomía recíproca[30], y por ende, conciben a la economía mundial como la sumatoria de las economías nacionales conectadas a través de los flujos comerciales y de "factores productivos" (Grinberg 2016, p. 252). Este punto resulta manifiesto en dos formas de proceder comunes a todos los enfoques. Por un lado, el considerar que los países establecen sus relaciones sobre la base de atributos propios de cada uno preexistentes a su relación (p. ej: los niveles de productividades)[31]. Por otro, el considerar que estas relaciones se encuentran mediadas por políticas económicas nacionalmente determinadas (las políticas comerciales, las políticas de regulación de los flujos de capitales, etc.). De esta forma, la cuestión de la determinación del tipo de cambio se le presente a las distintas teorías como un problema de la simple interacción entre unidades autónomas.

Así las cosas, frente a esta aceptación indiscutida de los ámbitos nacionales como las unidades primarias de análisis, nuestro desarrollo propone tomar un punto de partida distinto. En lugar de intentar avanzar sobre el conocimiento del tipo de cambio sobre la base de la apariencia de las naciones como ámbitos de acumulación autónomos, consideramos necesario comenzar analizando en primer lugar qué son en sí mismos los ámbitos nacionales de acumulación, y luego, cuál es el vínculo que guardan entre sí los procesos económicos nacionales respecto al todo que constituye la economía mundial. Pero, siendo los ámbitos nacionales distintos espacios de acumulación de capital, la respuesta de esta pregunta

[30] Incluso las teorías que ponen el foco en las relaciones económicas internacionales conciben en última instancia a las naciones como las unidades primarias de análisis. Este es el caso de la teoría del imperialismo, donde la imposibilidad del desarrollo de ciertas economías es adjudicada a su dominación político-económica.
[31] Esta postura es expresa crudamente por Diamand cuando señala que: "la productividad de cada país es como es y resulta un fiel reflejo del grado de desarrollo alcanzado" (Diamand, 1972, p. 9)

requiere como paso previo necesario respondernos qué es el capital en sí. Lo cual nos requiere a su vez analizar la forma más simple de este tipo de relación social: la mercancía. De esta forma nuestro desarrollo comienza con el análisis de esta y el despliegue de sus potencias inmanentes.

2. Las determinaciones generales del proceso de metabolismo social regido como un proceso de acumulación de capital[32]

El modo de producción capitalista se caracteriza por el carácter privado con el cual se realiza allí el trabajo social. En este, a diferencia de lo que ocurre en los modos de producción anteriores, los productores se hayan libres de todo tipo de vínculo personal al momento de determinar la forma concreta que tendrá el gasto de su fuerza de trabajo. Puesto que ningún productor puede inmiscuirse en la organización del trabajo del resto de los productores, la decisión acerca de qué, cómo y cuánto producir es privativa de cada productor individual, de manera tal que la asignación de la capacidad de trabajo total de la sociedad a las distintas formas concreta útiles necesarias para su reproducción, i.e. el establecimiento de la unidad entre la producción y el consumo sociales, sólo puede resolverse con posterioridad a la ejecución de ese trabajo social realizado de manera privada, esto es, a partir del intercambio de sus productos que, por ello, toman la forma de mercancías (es decir, valores de uso cambiables). En el mercado los productos socialmente útiles se revelan como portadores del atributo de la cambiabilidad, i.e. de valor, en una magnitud determinada por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. De forma tal que los productores individuales, cuya capacidad de consumo depende de la magnitud de valor portada en los productos de su trabajo, deben aprestar su conciencia y voluntad libres a la producción de valores de uso sociales portadores de valor.

Luego, la organización de la producción y el consumo sociales como una producción de mercancías tiene por condición necesaria la existencia de un medio de expresión universal del valor, en otras palabras, la producción de mercancías como forma general de organización de la vida humana tiene por condición necesaria la existencia del dinero. El dinero es ese medio de expresión universal del valor, el equivalente general, por intermedio del cual tiene lugar el cambio de mercancías en el modo de producción capitalista. Como equivalente general el dinero reúne en sí diversas funciones: medio de cuenta, medio de cambio, medio de atesoramiento, etc. Aunque más que el análisis de estas, lo que resulta absolutamente necesario para la problemática abordada en el presente trabajo es el reconocimiento de que por la propia función que cumple como dinero, el objeto que constituye el cuerpo de este no

[32] La presente sección se basa en los desarrollos de Marx (2008 [1867]) e Iñigo Carrera (2007a, 2015a, 2017).

necesita ser portador de valor de uso pasible de ser consumido. Muy por el contrario, el atributo de la cambiabilidad general se haya portado en el presente por meros signos de valor, símbolos carentes en sí prácticamente de todo valor y de un valor de uso capaz de satisfacer necesidades humanas de forma inmediata. Como veremos, es por este hecho que la problemática del tipo de cambio existe en primer lugar.

Los signos de valor constituyen la forma general del valor en la circulación, y en tanto tales los mismos actúan en dos sentidos. Por una parte los mismos operan como representantes del valor, i.e. del trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada, mediando el cambio de mercancías. Por otra, los mismos operan como simples medios de compra. En otras palabras, los signos de valor no se limitan simplemente a mediar el intercambio de mercancías, sino que por su propio carácter de meros signos los mismos son continuamente introducidos en la circulación con el fin de operar como nuevo poder de compra. Pero al hacerlo la capacidad de compra de cada signo individual y su capacidad para representar valor sufren un divorcio. La introducción de los signos de valor como poder de compra original tiene lugar por dos razones. En primer lugar, los signos son introducidos a la circulación *pari passu* con los incrementos en la masa de mercancías en circulación con el fin de evitar que estos incrementos se manifiesten como déficits de demanda agregada. En el caso en que este incremento en la masa de mercancías se corresponda con una constancia en la masa de valor, es decir, en caso de que el incremento en la cantidad de mercancías sea producto de un incremento en la productividad que permite materializar el mismo valor en una masa de valores de uso mayor, este incremento en la cantidad de signos implicará una caída en la capacidad para representar valor de cada signo individual al tiempo que una constancia en su capacidad de compra. En segundo lugar, la cantidad de signos puede expandirse más allá de la evolución de la masa de mercancías, en cuyo caso tanto la capacidad de compra como la capacidad para representar valor de cada signo se verían reducidas. Huelga aquí considerar los motivos que llevan a la masa de signos en circulación a expandirse de esta forma. La clave para el desarrollo posterior consiste en reconocer la capacidad que los signos tienen para operar como medios de compra originales y los motivos que dan lugar a las diferencias en sus capacidades como medios de compra y representantes del valor.

Hasta aquí nos hemos enfrentado al dinero como mediador necesario del proceso de metabolismo social basado en el trabajo privado; pero en su circulación como capital el

dinero no se limita simplemente a mediar la producción de mercancías puesta en marcha con la finalidad inmediata de reproducir a sus propios productores. Al enfrentarse a la fuerza de trabajo como una mercancía de la que puede disponer, el trabajo pretérito materializado bajo la forma de dinero aparece portando en sí mismo la potencia de poner en marcha y organizar la producción social; ya no como una simple producción de valores de uso para la vida humana, sino como la producción expandida de esa misma capacidad para poner en marcha el trabajo social. El capital se constituye así en la relación social general enajenada de la sociedad humana; el sujeto concreto inmediato de su proceso de metabolismo social, el cual sólo a condición de producir más de sí, de producir plusvalía y acumularse, produce valores de uso para la vida humana y por ende seres humanos.

La circulación del dinero como capital es un proceso sin otra finalidad inmediata que su autovalorización incesante, por ello el capital necesita encontrar constantemente disponibles en el mercado aquellas mercancías a través de cuyo consumo tiene lugar su proceso de valorización. Por un lado, el capital necesita producir en cada ciclo de valorización los medios de producción a través de los cuales tendrá lugar su siguiente ciclo, lo cual implica que el mismo debe destinar en cada ciclo una determinada porción de sí a producir tales medios. Por otro, el mismo necesita encontrar constantemente disponible en el mercado fuerza de trabajo con los atributos productivos que sus formas técnicas vigentes le requieran, lo cual tiene diversas implicancias sobre las condiciones de compraventa y uso de esta mercancía. En primer lugar, esta necesidad implica que salario debe ser tal que permita a los vendedores de fuerza de trabajo el consumo de todas las mercancías necesarias para la reproducción plena de su subjetividad productiva, en otras palabras, que el capital debe pagar a la fuerza de trabajo por su valor. En segundo lugar, la necesidad de disponer constantemente de fuerza de trabajo implica que al momento de poner esta en uso el capital debe cuidar de no agotarla prematuramente, sea por un uso excesivamente prolongado (una jornada laboral excesiva) o por un uso excesivamente intenso. Pero aunque cada capital individual necesita que la venta y uso de la fuerza de trabajo tenga se realice en términos generales en condiciones normales, esta necesidad del proceso de vida humana regido como un proceso de acumulación de capital no puede realizarse por la simple acción de los capitales individuales. Considerados individualmente estos no tienen incentivos para reducir la duración de la jornada laboral, reducir la intensidad con la que emplean a sus obreros o pagar

salarios tales que permitan su reproducción plena. De esta forma nos enfrentamos a una necesidad del proceso de acumulación de capital que no puede resolverse simplemente por la acción de los capitales individuales.

La resolución de esta contradicción entre la acción de los capitales individuales y la necesidad del capital total social implica, en primer término, que la compraventa de la fuerza de trabajo tenga lugar a título colectivo. Esto es, que la competencia que existe al interior de los polos universales de la relación antagónica entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo se resuelva bajo la forma de una relación de solidaridad general entre los individuos que forma parte de cada polo, dando a este antagonismo ya no simplemente la forma de una lucha individual entre obrero y capitalista, sino la de un enfrentamiento abierto entre clases sociales, de lucha de clases. Pero la necesidad del capital de acumularse incesantemente no se resuelve simplemente a través del establecimiento de una relación de solidaridad (i.e. la negación de la competencia) hacia el interior de cada uno de estos polos. Dado el carácter abiertamente antagónico de la lucha de clases la misma aparece trabando constantemente el normal fluir de la acumulación de capital. Nos enfrentamos entonces al hecho de que, en orden de asegurar el normal desarrollo de la acumulación de capital, la relación antagónica entre personificaciones colectivas que constituye la compraventa de la fuerza de trabajo debe encontrar una expresión que se presente como su opuesto, es decir, no simplemente como una relación de solidaridad entre los miembros de las clases sociales sino como una relación general de solidaridad entre personas. Una relación en la que los individuos libres, i.e. los productores de mercancías, participen no en su condición de personificaciones sino por sus atributos personales, esto es, por su sangre o lugar de nacimiento. Tal es el contenido de la relación de ciudadanía del estado. El estado se presenta como la forma objetivada de esa relación social universal y por ende como el garante efectivo del interés general de la sociedad. Como tal, el mismo aparece trasciendo los intereses particulares de las clases y por ende dotado con la potencia para intervenir por sobre ellas en la lucha de clases, resolviéndola y asegurando así el normal fluir de la acumulación de capital. En síntesis, aunque se presente como el garante del bienestar general, el estado constituye el representante del capital total social, y como tal el explotador de la clase obrera en su conjunto.

Ahora bien, aunque hasta aquí presentamos la cuestión como si la acumulación de capital se tratase de producir plusvalía explotando a la clase obrera bajo ciertas condiciones

productivas dadas, el capital no se limita simplemente a acumularse manteniendo inalteradas las fuerzas productivas del trabajo social. Su potencia histórica reside precisamente en su capacidad para revolucionar éstas constantemente a través de la creciente socialización del trabajo privado. Proceso que, en tanto realizado por los capitales individuales, no tiene otra finalidad inmediata que la de incrementar su propia capacidad de valorización. Pero cuyo contenido reside en su capacidad para incrementar la capacidad de valorización del capital total social a partir de reducir la parte de la jornada de trabajo durante la cual la clase obrera trabaja para producir el equivalente al valor de su fuerza de trabajo y así expandir la parte de la jornada en la que se realiza trabajo impago para el capital. Este proceso de producción de plusvalía relativa tiene por forma más potente al desarrollo del sistema de maquinaria distintivo de la gran industria. Este consiste en el reemplazo del trabajo manual, basado en la pericia del obrero obtenida a partir del ejercicio del mismo, por el trabajo intelectual, que tiene por objeto desarrollar la capacidad de controlar científicamente las fuerzas naturales con el fin de transformar al medio en valores de uso para la vida humana, y que como tal se encuentra objetivado en la maquinaria. Desarrollo que implica un triple movimiento sobre los atributos de la clase obrera. Por una parte, degrada la subjetividad productiva de esos obreros que realizan trabajo manual al transformarlos en apéndices de la maquinaria, por otro, expande la de aquellos encargados de desarrollar el conocimiento objetivado en esas maquinarias; diferenciando de esta forma los atributos productivos de esa porción que se mantiene en activo. Por último, al determinar a una porción de ella como sobrante la despoja completamente los atributos productivos que la determinan como ser genéricamente humano.

Al comienzo de este capítulo señalamos a la mercancía como la forma social a través de la cual tiene lugar la organización del proceso de producción de la vida humana, y al valor como el atributo en base al cual las mercancías se relacionan entre sí. Sin embargo, a medida que avanzamos en el desarrollo encontramos que la clave del proceso actual de metabolismo social no se haya en la simple producción de mercancías, sino en la producción de mercancías por el capital. En consecuencia, es en la acción del capital donde debemos buscar la forma general a través de la cual se organizan la producción y consumo sociales en el modo de producción capitalista. En otras palabras, es recién llegado este punto, habiendo reconocido al movimiento de las mercancías como regido por el capital, que podemos respondernos por la forma concreta en que se establece la unidad entre la producción y el consumo sociales en

la actualidad. La forma más simple de este proceso no es otra que la tendencia al establecimiento de los precios como precios de producción a partir de la competencia entre los capitales medios individuales[33]. Es a través de este proceso que los capitales individuales, y con ellos la capacidad total de trabajo social, quedan asignados a las distintas ramas de la producción; al tiempo que estos (los capitales individuales) se revelan como lo que son: porciones indistintas del capital total social, partes alícuotas de este con una capacidad de valorización idéntica independientemente de la composición orgánica o velocidad de rotación que corresponda a la producción de su respectivo valor de uso.

[33] Entendemos por capitales medios aquellos que poseen la escala necesaria poner en marcha la productividad media del trabajo (aquella que corresponde a la determinación del valor de las mercancías) y que consecuentemente portan en sí, como un atributo que les es propio, la necesidad de desarrollar las fuerzas productivas del trabajo social.

3. Unidad mundial, forma nacional y tipo de cambio de paridad

3.1. Forma nacional y unidad mundial de la acumulación de capital

Hasta esta altura del desarrollo no hemos hecho mención a lo que constituye la razón de ser del presente trabajo: la forma nacional bajo la cual se ha realizado históricamente la acumulación de capital. Pero aquello no constituyó una omisión de nuestra parte, sino que respondió a la creencia de que es sólo a partir del conocimiento de las determinaciones generales del capital tomadas en su forma más simple, es decir, como si su acumulación se desarrollase al interior de un único ámbito nacional, que resulta posible enfrentarse a la necesidad que determina la fragmentación de la acumulación de capital en espacios nacionales y la forma en que esta se estructura a escala global. Analicemos la cuestión partiendo de considerar el contenido mundial de la unidad del proceso de acumulación de capital.

Regido por la acumulación de capital el proceso de metabolismo social se consolida por primera vez en la historia como un proceso de alcance mundial. Esto es, en estadio histórico la generalidad de la vida de humana sobre el planeta se desenvuelve como parte de un único proceso de metabolismo social el cual tiene al capital total social por sujeto concreto inmediato (Iñigo Carrera, 2013, p. 12-15; Iñigo Carrera, 2015b, p. 728; Grinberg, 2016, p. 251-252)[34]. Dada su capacidad para avanzar en el control científico de las fuerzas naturales y el carácter impersonal propio de las relaciones mercantiles que hacen a su existencia, el capital contó desde su nacimiento con la potencia inmanente para poner en relación y regir indistintamente a la totalidad del género humano. Pero, si bien mundial por su contenido, la acumulación de capital nació y se desarrolla hasta la actualidad bajo la forma de una multiplicidad de procesos de acumulación nacionales, los cuales, aunque establecidos como unidades político-económicas en sí mismos, no son sino partes integrantes, formas de existencia, de la totalidad que constituye el capital total social mundial, y que como tales tienen su existencia regida por el movimiento de este (Grinberg 2016, p. 252). De esta manera, la acumulación de capital se presenta como un proceso mundial en términos de su

[34] "La independencia personal fundada en la dependencia *respecto de las cosas* es la segunda forma importante en que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales" (Marx, 2005 [1857-1858], p. 85, cursiva en el original).

estructura inmanente, sus potencias de largo plazo y su dinámica general, y nacional únicamente por su forma de realización (Marx & Engels, 1848, p. 56; Iñigo Carrera, 2013, p. 57; Grinberg, 2016, p. 251)[35].

Pero no basta aquí con reconocer a las naciones como la forma concreta en que se realiza la unidad mundial de la acumulación de capital. El reconocimiento de este carácter mundial nos enfrenta a la necesidad de descubrir por qué, cuál es la razón que determina que, la acumulación de capital se realice bajo estas formas nacionales. En este sentido es necesario reconocer en primer término que:

> "el proceso mundial de acumulación del capital industrial no arranca históricamente bajo la forma concreta inmediata de tal. Por el contrario, arranca como la confluencia antagónica por la apropiación de la riqueza social de varios procesos nacionales de acumulación que se encuentran en el curso de conformarse a sí mismos. Y sólo a través de este choque acaba tomando forma el proceso mundial de acumulación de capital, el que, ahora, determina a cada proceso nacional como un fragmento particular suyo" (Iñigo Carrera, 2015b, p. 731)

Así, dado que la acumulación de capital se ha desarrollado desde sus orígenes a través de la pugna entre diversos procesos de acumulación nacionales, el establecimiento de la misma como un proceso inmediatamente mundial (en el cual forma y contenido coincidieran inmediatamente) tiene como primera barrera el costo que supone disolver estas formas nacionales. En otras palabras, las formas nacionales son propias de los inicios del capitalismo, y por ende el establecimiento de la acumulación de capital como un proceso simplemente mundial implica la (costosa) disolución de aquellas. Aunque la persistencia de las formas nacionales en la actualidad no se explica simplemente por el costo que supondría para el capital su disolución. Por el contrario, la clave para la comprensión de la subsistencia

[35] Tal como lo ponen Fröbel et. al.: "El desarrollo capitalista es el resultado del despliegue de todas aquellas combinaciones de las distintas formas de valorización y acumulación de capital que, según las condiciones (mundialmente) "dadas", arrojen el máximo beneficio para los respectivos capitales individuales. Esto significa, entre otras cosas y ante todo, que la valorización y acumulación del capital son, desde un principio, transnacionales (incluso si el capital está ocupado actualmente en someter a su control total geográfica y demográficamente las zonas vírgenes del globo). Lo que pudiera aparecer como reproducción nacional del capital se presenta, tras una observación más detenida, como reproducción bajo las condiciones que hacen más rentables, en ese momento determinado y en ese lugar determinado, la valorización y acumulación de capital" (Fröbel et al, 1980; pág. 38).

de las formas nacionales debe buscarse en la potencia que la existencia de estas brinda al capital para incrementar su capacidad de valorización. De hecho, el capital social ha operado activamente en pos de fragmentar la acumulación en ámbitos nacionales allí donde encontraba en este movimiento una forma de potenciar su capacidad de valorización, dándole a su proceso de valorización a escala global la forma de una división internacional del trabajo (Iñigo Carrera, 2015b, p. 733). En esencia, esta potencia proviene del hecho que tal fragmentación le brinda al capital la capacidad de dar un tratamiento diferencial a los distintos sujetos sociales que intervienen en su proceso de valorización en una mayor medida que la que le sería posible si estos pertenecieran a un mismo ámbito de acumulación.

Por un lado, su fragmentación en ámbitos nacionales permite al capital social incrementar su plusvalía apropiada en tanto le permite recuperar para sí una porción de la plusvalía que escapa de sus manos bajo la forma de renta de la tierra. Detengámonos sobre este punto, en torno al cual gira la primera modalidad de división internacional del trabajo establecida por el capital. En tanto monopolistas de la tierra, un medio de producción no producido por el capital, los terratenientes cuentan con una capacidad para apropiar riqueza social aun cuando no participen de manera activa en su generación. Es decir, los terratenientes cuentan por su condición de tales con la potestad para apropiarse riqueza social producida por otros sujetos sociales, o más precisamente, con la potestad de apropiar una porción de la plusvalía producida por los obreros explotados por el capital industrial (productor de valores de uso, valor y plusvalor)[36]. De manera tal que, mientras permanezca en manos de los terratenientes, la renta de la tierra constituye una detracción de la plusvalía producida por el capital que merma su capacidad de valorización. Por ende, en pos de maximizar su capacidad de valorización, el capital busca recuperar para sí toda la plusvalía pérdida bajo la forma de renta de la tierra que le sea posible, y es en este punto donde la fragmentación nacional juega un rol crucial. Ya que, mientras el capital se encuentra limitado en su capacidad de reapropiación respecto a los terratenientes que operan al interior de su mismo ámbito de acumulación, merced que tal reapropiación debiera tomar en este contexto una forma manifiestamente antagónica a la propiedad privada, lo mismo no sucede respecto a la reapropiación de la renta correspondiente a las tierras situadas en otros ámbitos

[36] Para una discusión sobre el origen de la riqueza apropiada bajo la forma de renta de la tierra véase Iñigo Carrera (2017, p. 85-114).

nacionales[37]. El capital cuenta con la capacidad de reapropiar para sí una porción esta plusvalía a través de la implementación de un conjunto mecanismos combinados, los cuales, por su propia naturaleza, impiden la consolidación de los ámbitos respecto a los cuales tiene lugar esta reapropiación como productores de mercancías en general para el mercado mundial[38].

Sobre esta base, es decir, en pos de recuperar mediante la fragmentación nacional una porción de la plusvalía que escapa de sus manos bajo la forma de renta de la tierra, el capital montó la primera forma particular de división internacional del trabajo, a la cual nos referiremos por ende como "división internacional del trabajo clásica". La misma implica la constitución de dos tipos de ámbitos nacionales de acumulación claramente diferenciados (Iñigo Carrera 2013, p. 150-151; Caligaris, 2017). Por un lado, un conjunto de ámbitos nacionales en los cuales predominan capitales medios y que consecuentemente se encuentran a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas: los llamados países clásicos; por otro, un conjunto de ámbitos nacionales en las cuales la unidad de la acumulación de capital gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta de la tierra para el mercado mundial, parte de la cual es reapropiada por los países clásicos a través de distintos

[37] "Los capitales industriales se encuentran impedidos –en última instancia por la sacrosanta igualdad en el ejercicio de la propiedad privada- para actuar recuperando para sí la renta apropiada al interior de su propio ámbito nacional de acumulación" (Iñigo Carrera, 2013, p. 150).
"Una primera forma de sustraerle renta de la tierra al terrateniente es a través de un impuesto directo sobre ella, esto es, una vez que ya se encuentre en los bolsillos del terrateniente. Esta forma se intentó en la Argentina bajo el "impuesto a la renta potencial de la tierra", pero nunca llegó a aplicarse efectivamente (Nuñez Miñana, 1985). La razón de la imposibilidad de su aplicación no se encuentra en la abstracta fuerza política de la clase terrateniente, como usualmente suele sostenerse (Basualdo y Khavisse, 1993: 216), sino en el carácter "confiscatorio", o cuando menos violatorio del principio de la equidad fiscal, que acabaría presentando este impuesto dada la magnitud de la masa de valor en juego (Iñigo Carrera, 2007b: 120). En particular, dadas las diferencias naturales entre las tierras, dicho carácter confiscatorio y de inequidad fiscal se presentaría, ante todo, violentamente al interior mismo de la clase terrateniente. Pero además, y fundamentalmente, se presentaría respecto del conjunto del capital. Por eso, como diría Marx, este impuesto nunca pudo ni pasará de ser un "anhelo del corazón" de la clase capitalista argentina y extranjera." (Caligaris, 2017, p. 30-31).

[38] El componente central de estos mecanismos lo constituye la sobrevaluación cambiaria, la cual, al afectar por igual a la totalidad de los capitales no se presenta a los ojos de los capitalistas y terratenientes como una violación del derecho de propiedad privada, pero la cual, precisamente por afectar por igual tanto a los capitales productores de mercancías portadoras de renta como a aquellos productores de mercancías en general, restringe la posibilidad de desarrollo de estos últimos como productores para el mercado mundial (volveremos sobre este punto al analizar en detalle el fenómeno de la sobrevaluación cambiaria).

mecanismos que impiden allí la producción de mercancías en general para el mercado mundial.

Por otra parte, la fragmentación nacional constituye una fuente de incremento de la capacidad de acumulación del capital social mundial en tanto facilita a este dar un tratamiento diferencial a las distintas porciones de la clase obrera. Mientras la materialidad de los procesos productivos sea tal que requiera la existencia de diversos tipos de subjetividades productivas, y por ende de diferentes consumos que permitan reproducir esos atributos productivos, la maximización de la plusvalía apropiada por el capital implica el pago de salarios diferenciados a las distintas porciones de la clase obrera. En este sentido, la fragmentación del capital social en ámbitos nacionales opera como un mecanismo que permite el sostenimiento de diferencias salariales más allá de lo que sería posible para miembros de un mismo estado nacional. Por una parte, la fragmentación internacional de los procesos productivos de acuerdo al tipo de subjetividad requerida limita la posibilidad de las distintas porciones del obrero colectivo de entablar una relación de solidaridad en el proceso de venta de su fuerza de trabajo, por otro, estas mismas diferencias en la ciudadanía son presentadas como diferencias personales que justifican la disparidad salarial incluso para residentes de un mismo ámbito (Iñigo Carrera, 2013, p. 70-72, p. 87))[39][40].

Luego, si bien el capital siempre se valió de este mecanismo como medio para comprimir los salarios, no fue sino hasta que el desarrollo técnico determinó una diferencia verdaderamente significativa en la subjetividad productiva de las distintas porciones de la clase obrera que la fragmentación de la acumulación sobre esta base tomó cuerpo en una nueva forma de división internacional del trabajo. Esto es, recién a partir del desarrollo de la computarización y robotización de la industria de gran escala que tuvo lugar en la segunda mitad del siglo XX el capital puso en marcha una nueva forma de división internacional del trabajo con eje en la diferenciación de las distintas porciones del obrero colectivo. En esta,

[39] Para aquellas ramas donde la separación geográfica de la producción y el consumo resulta imposible, y donde por ende las porciones de la clase obrera con distintos atributos productivos no pueden localizarse en ámbitos nacionales diferenciados, la migración (ilegal) internacional aparece como la forma de ampliar las diferencias salariales de los obreros según los distintos tipos de subjetividades productivas en base a las diferencias en la nacionalidad (Iñigo Carrera 2013, p. 72).

[40] Cabe señalar que la xenofobia resulta una entre tantas formas de discriminación basada en los atributos personales de las que se vale el capital, entre las que destacan el racismo y el machismo.

la cual no reemplaza simplemente a la división clásica[41], sino que se superpone a ella, los ámbitos nacionales que previamente concentraban la unidad general de los procesos productivos, es decir, los ámbitos clásicos, se especializan ahora en aquellas porciones de los procesos productivos de mayor complejidad, las cuales requieren para su realización una subjetividad productiva en constante desarrollo (Guevara 2011, p. 164). Al tiempo que los procesos más simples, aquellos realizables por obreros portadores de una subjetividad productiva degradada, fueron relocalizados a otros ámbitos nacionales, fundamentalmente del sudeste asiático, donde el capital encontró a su disposición obreros portadores de este tipo de subjetividad productiva y altamente disciplinados, atributos ideales para la realización de las tareas manuales ahora fuertemente simplificadas (Iñigo Carrera, 2013, p. 53-84; Grinberg, 2016, p. 260).

3.2. La determinación general del tipo de cambio

3.2.1 El contenido

Volvamos a considerar la forma a través de la cual se desarrolla, es decir, se organiza, el proceso de acumulación de capital a escala global. Establecida bajo de la forma de una multiplicidad de estados nacionales la acumulación de capital ha engendrado históricamente una multiplicidad de signos nacionales de valor[42]. En términos generales, cada nación emite su propio signo de valor, el cual circula en su interior como medio de cambio y oficia como medio inmediato de expresión del valor de las mercancías allí producidas, de forma tal que

[41] El hecho de que esta nueva división internacional del trabajo aparezca sobreimpuesta a la división clásica significa que ciertos ámbitos nacionales productores de mercancías portadores de renta conservan la misma especificidad que poseían en tanto tales como parte de la vieja división internacional, sin que ello implique por ellos que estos desarrollos les resulten indiferentes. Al respecto véase Iñigo Carrera (2013) y Grinberg (2011).

[42] La posibilidad formal de esta multiplicidad tiene su base en el hecho que cada estado nacional posee la potestad de emitir aquel signo que circula con curso forzoso en su interior. Es fácil encontrar aquí una analogía entre lo que ocurre a la multiplicidad de productores privados que operan al interior de una ámbito nacional, los cuales se encuentran imposibilitados como tales de arrogarse la potestad de emitir los signos nacionales de valor, y la multiplicidad de naciones que operan en el mercado mundial, las cuales se encuentran imposibilitadas de emitir signos dinerarios con curso forzoso en el resto de las naciones o en el propio mercado mundial, es decir, de emitir dinero mundial. Sin embargo, la necesidad de un medio de expresión común del valor en el mercado mundial determina que una moneda nacional particular adquiera las características de dinero mundial, o al menos, tal ha sido el curso seguido por el desarrollo histórico concreto.
No obstante, en lo que sigue hacemos abstracción de está jerarquía de una moneda particular en tanto entendemos que la misma no implica una diferencia en lo que hace al contenido más simple de la determinación del tipo de cambio.

los intercambios mercantiles entre residentes de distintas naciones se encuentran mediados por las relaciones de cambio (tipos de cambio) entre las monedas que circulan al interior de cada una, las cual median por ende el establecimiento de la unidad entre la producción y el consumo social a escala mundial[43].

Ante todo, el tipo de cambio es una relación de igualdad entre dos monedas nacionales particulares, que como toda relación de igualdad sólo puede establecerse por la existencia de un atributo común en los elementos que constituyen ambos polos de la relación[44], y en la cual la magnitud con que cada uno participa de ella se explica por la cuantía en que portan este atributo. De modo que como primer necesario para respondernos por la cuestión del tipo de cambio debemos analizar cuál es el atributo común a todas las monedas nacionales en base al cual estas se ponen en relación. Al respecto encontramos que, por más nacionales que sean los distintos signos dinerarios, todos ellos tienen en común el hecho de ser representantes de esa sustancia social de contenido mundial que es el valor. Así, vemos que en efecto las diversas monedas nacionales no son sino distintos signos de aquel, y como tales tienen su relación de cambio regida por su capacidad relativa para representarlo (Iñigo Carrera 2017, p. 260). En otras palabras, descubrimos que el tipo de cambio tiene por norma, o determinación más general de contenido, la capacidad relativa para representar valor de las

[43] Aunque todas las naciones poseen la potestad de emitir aquella moneda que circula con curso forzoso en su interior algunas renuncian voluntariamente al ejercicio de esta potestad. Este es el caso de las uniones monetarias, donde un conjunto de estados nación acuerda voluntariamente la utilización de una moneda común, tal como sucede en la Unión Europea. Pero también el de aquellos países que adoptan oficialmente como moneda nacional una moneda emitida por otro estado nacional, como es el caso de Ecuador, Panamá y El Salvador quienes adoptaron al dólar estadounidense como moneda oficial.
Ambos casos nos enfrentan a la tendencia de la acumulación de capital a presentarse de forma inmediata como lo que es, un proceso de contenido mundial, a la vez que abren interrogantes sobre la determinación del tipo de cambio para estas monedas. No obstante en lo que sigue consideraremos al problema de la determinación del tipo de cambio en su pureza, es decir, como si en cada ámbito de acumulación circulara oficialmente una moneda emitida por su propio estado nacional.

[44]Marx señala la necesidad de existencia de un atributo común en la relación de igualdad de las mercancías (Marx, 2005 [1867], p. 4) y señala a Aristóteles como el primer autor en poner de manifiesto esta cuestión: "(…) la casa se *equipara cualitativamente* a los lechos, y si *no mediase alguna igualdad sustancial, estos objetos corporalmente distintos no podrían relacionarse entre sí como magnitudes conmensurables.* 'El cambio –dice Aristóteles– no podría existir *sin la igualdad,* ni ésta *sin la conmensurabilidad'"* (Marx, 2005 [1867], p. 26, cursiva en el original). La misma necesidad es señalada por Iñigo Carrera: "Las personas solo pueden poner en relación cuantitativa cosas que tiene, en su misma objetividad, una cualidad común. El hecho de que se establezca una relación cuantitativa (la igualdad) entre valores de uso distintos, le dice al análisis que estos valores de uso tienen que tener, como un atributo propio, el ser materializaciones de una sustancia común. Y que esta substancia es, por supuesto, distinta a la relación cuantitativa misma. No puede brotar de ella sino, a la inversa, lo que hace es expresarse en ella" (Iñigo Carrera, 2007a, p. 217).

monedas. En tanto se intercambien en esta relación, es decir, de acuerdo a su respectiva capacidad para representar valor, las monedas mantienen intacta su capacidad para representar valor luego de atravesar la mediación cambiaria; o sea, evidencian una paridad en su capacidad para representar valor hacia dentro y hacia afuera del ámbito nacional, razón por la cual nos referimos a este nivel del tipo de cambio como *tipo de cambio de paridad*.

Ahora bien, ¿qué significa para la acumulación de capital la vigencia del tipo de cambio de paridad? Cuando nos enfrentamos a la forma nacional bajo la cual se realiza la acumulación de capital nos enfrentemos ante todo al carácter mundial que toma por primera vez en la historia el proceso de metabolismo social, proceso en el cual los vínculos mercantiles entre los sujetos sociales de los distintos ámbitos nacionales se encuentran mediados por la relación de cambio entre las monedas que circula al interior de cada ámbito nacional. O puesto a la inversa, cuando nos enfrentamos a la cuestión del tipo de cambio nos enfrentamos a la mediación general entre las naciones a través de la cual toma forma la unidad mundial de la acumulación[45]. La vigencia del tipo de cambio de paridad es la forma concreta a través de la cual los capitales individuales que operan en los distintos ámbitos nacionales pueden afirmarse como órganos indistintos del capital total social mundial, como porciones alícuotas de este que se valorizan a una tasa de ganancia uniforme. Es por ende la forma concreta en que las naciones se afirman como fragmentos indistintos del capital social total mundial, la forma concreta en que la unidad mundial de la acumulación toma cuerpo como tal. Situado el tipo de cambio en su nivel de paridad los capitales se enfrentan a la posibilidad de valorizarse normalmente, esto es, apropiando la tasa general de ganancia a partir de la aplicación de las técnicas dominantes, el pago de la fuerza de trabajo por su valor y la venta de sus mercancías a su precio de producción íntegro tanto en el mercado interno como en el mercado mundial, con independencia del ámbito nacional en que los mismos se localicen.

[45]"La competencia en el mercado mundial, o sea, la forma concreta de realizarse la unidad de la organización de la producción social en el capitalismo, se encuentra siempre mediada por la relación directa que recorta a cada ámbito nacional. Por lo tanto, la circulación de las mercancías en el mercado mundial se encuentra necesariamente mediada por la relación directa que establecen entre sí los representantes políticos generales de cada fragmento nacional del capital social, o sea, por la relación directa entre los respectivos estados nacionales" (Iñigo Carrera, 2013, p. 145).

3.2.2 La forma concreta

Habiendo descubierto lo que constituye el contenido de la determinación general del tipo de cambio corresponde ahora preguntarse por las formas concretas a través de las cuales este contenido se realiza, es decir, por las formas concretas a través de las cuales el tipo de cambio tiende a situarse en su nivel de paridad. Obviar esta cuestión transformaría al desarrollo en una abstracción, sin embargo, puesto que no hemos desplegado en este todas las mediaciones que hacen a las formas más complejas de la regulación del tipo de cambio, no podemos considerar aquí la cuestión sino en su forma más simple y general[46]. La cuestión en este punto se trata, en definitiva, de responderse por la forma más simple a través de la cual la acumulación de capital se autorregula autónomamente tendiendo a situar los tipos de cambio en sus niveles de paridad[47]. Con arreglo a lo cual, consideramos que el camino a seguir debe consistir en analizar los efectos de la desviación del tipo de cambio de una moneda respecto a su nivel de paridad asumiendo que, no obstante esta divergencia, imperan condiciones de normalidad en el mercado mundial. Esto es, que las mercancías se venden allí por sus precios de producción, lo cual supone que los desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad cambiaria sólo generan transferencias de riqueza social entre los propios sujetos sociales que operan al interior del país en cuestión y no entre los residentes de distintos ámbitos nacionales.

Analicemos entonces la cuestión considerando la situación que enfrenta un ámbito nacional donde la acumulación de capital se desarrolla con normalidad, i.e. donde la fuerza de trabajo se vende por su valor y la balanza de pagos se encuentra equilibrada[48], pero cuyo

---

[46] Como señalamos la complejidad que hace a las formas concretas a través de las cuales el tipo de cambio tiende a situarse efectivamente en su nivel de paridad excede por mucho a la presente tesis. Basta en este punto señalar que las mismas pueden ir desde la simple intervención en el mercado cambiario por parte de las autoridades monetarias o el manejo de las tasas de interés, hasta la implementación de acuerdos intergubernamentales y políticas coordinadas para el control de los tipos de cambio, tales como los acuerdos de Plaza y Louvre.

[47] En este sentido, no corresponde aquí preguntarse por las razones que llevan al tipo de cambio a situarse fuera de su nivel de paridad. La cuestión consiste, por el contrario, en descubrir la forma en que esta norma se realiza como el promedio de sus desvíos. Recordemos que por su propia ausencia de unidad inmediata el capitalismo constituye "un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio en medio de toda ausencia de norma" (Marx, 2008 [1867], p. 63).

[48] Entendemos que la venta de la fuerza de trabajo por sobre o debajo de su valor no se encuentra vinculada directamente con el fenómeno de la fijación del tipo de cambio. No obstante lo cual, vale aclarar que, dada la dificultad del capital para conseguir reducciones en los salarios nominales, las devaluaciones del tipo de cambio nominal constituyen formas usuales de lograr reducciones en los salarios reales.

tipo de cambio se encuentra fuera de su nivel de paridad, por caso, sobrevaluado[49]. En otras palabras, la situación de un ámbito donde la acumulación se desarrolla con normalidad pero en el cual la moneda nacional se intercambia por el resto de las monedas en una relación que excede a la que se corresponde con su capacidad para representar valor. En esencia, la sobrevaluación cambiaria constituye un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social, a través del cual tiene lugar una transferencia de riqueza entre los capitales locales de acuerdo a la condición en que los mismos participen o se vean afectados por la mediación cambiaria[50]. Analicemos la cuestión. La sobrevaluación cambiaria implica, por un lado, que los capitales locales que venden sus mercancías en el mercado mundial apropien sólo un fragmento del precio de producción pleno de estas al transformar sus ingresos en moneda local. Por otro, la misma implica que los capitales locales que compran mercancías en el mercado mundial tengan que desembolsar para esto sólo una porción del precio de producción pleno de las mismas. O puesto de otra forma, la sobrevaluación cambiaria determina que una porción de la riqueza social portada en las mercancías exportadas sea retenida transitoriamente por el estado nacional, esto es, sea retenida por el estado nacional mientras esas divisas son conservadas por la autoridad monetaria como reservas, para luego ser apropiada por los capitales productores de mercancías no transables cuando estos adquieren esas divisas abaratadas para comprar en el mercado mundial. De esta manera, vemos que la sobrevaluación constituye un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social por la vía del comercio exterior. Pero el funcionamiento de la sobrevaluación como un mecanismo de redistribución y apropiación de riqueza social no tiene lugar simplemente a través del comercio exterior. La sobrevaluación determina a su vez que las mercancías exportables o importables producidas localmente se vendan en el mercado local por debajo de lo que constituye la expresión plena (i.e., al tipo de cambio de paridad) de su

[49] Desarrollamos nuestro argumento analizando únicamente el caso la sobrevaluación cambiaria a sabiendas de su simetría respecto al caso opuesto (la subvaluación cambiaria).

[50] Los capitales pueden verse directamente afectados por la mediación cambiaria en tanto compradores o vendedores de moneda nacional; esto es lo que sucede cuando los mismos transforman en moneda nacional los ingresos de sus exportaciones al mercado mundial, o alternativamente, cuando transforman la moneda nacional en que obtienen sus ingresos en moneda extranjera para importar del mercado mundial. Pero también pueden verse afectados por la mediación cambiaria en tanto las mercancías que venden/compran internamente tengan su precio comercial regulado por el tipo de cambio, en otras palabras, cuando vende/compran internamente mercancías transables. En lo que sigue nos referimos a los capitales según la distinta condición en que estos participan o se ven afectados por la mediación cambiaria como capitales productores de mercancías transables y capitales productores de mercancías no transables.

precio de producción en el mercado mundial. Así, la misma implica una redistribución de riqueza social entre capitales transables y no transables también por la vía del comercio interior. En suma, a través de ambos canales, comercio exterior e interior, la sobrevaluación cambiaria da curso a una redistribución de riqueza social que implica una diferencia en la tasa de ganancia de los capitales productores de mercancías transables y no transables. Luego, es en esta diferencia dónde residen los incentivos para el comportamiento que da lugar a la autocorrección del nivel del tipo de cambio. Esto es, al conceder una mayor tasa de ganancia a los capitales que operan en los sectores no transables, la sobrevaluación fomenta el movimiento de los capitales que operan en los sectores transables hacia los primeros, empujando de esta manera al déficit de la balanza de pagos, y con este, al alza del tipo de cambio nominal. En definitiva, al promover una mayor tasa de ganancia para los sectores no transables, la sobrevaluación cambiaria genera una tendencia al déficit en la balanza de pagos y con él, a la suba del tipo de cambio nominal[51][52][53].

Con las salvedades del caso, idéntico proceso tendría lugar para una situación de subvaluación cambiaria. La subvaluación cambiaria determina una transferencia de riqueza social desde los capitales productores de mercancías no transables hacia los productores de

[51] Aunque elegimos detener nuestro análisis en este punto, estrictamente el proceso de ajuste al equilibrio que estamos considerando no se acabaría aquí. Al respecto véase el apéndice a esta sección (apéndice C).

[52] Evidentemente, el costo que implica para el capital la forma de regulación aquí considerada la torna completamente inviable como forma concreta efectiva. Sin embargo, el desarrollo precedente resulta fundamental para comprender tanto la necesidad de esas formas concretas más complejas de regulación, como para el conocimiento de las transferencias de riqueza social e incentivos a la que dan lugar los desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad, y luego, para el conocimiento de las fuentes y formas concretas necesarias para que estos puedan sostenerse en el tiempo (al respecto véase el capítulos siguiente).

[53] Antes de proseguir vale la siguiente aclaración respecto a la manera en que se incorporan los signos a la circulación y la forma que toma el proceso de ajuste del tipo de cambio a su nivel de paridad.
En nuestro desarrollo consideramos que durante el proceso de ajuste al equilibrio la cantidad de signos en circulación, y por ende el nivel de paridad del tipo de cambio, se mantuvieron constantes. Así, según lo considerado aquí el ajuste al equilibrio tendría lugar a partir de la convergencia del tipo de cambio nominal a un tipo de cambio de paridad dado. Ahora bien, alternativamente podría considerarse que el ajuste al equilibrio sigue el camino inverso, es decir, que el mismo tiene lugar por la convergencia del tipo de cambio de paridad a un tipo de cambio nominal dado. Este sería el caso si la cantidad de signos se ajustase automáticamente siguiendo el nivel del tipo de cambio. En otras palabras, podría considerarse que el ajuste al equilibrio tiene lugar a través de un efecto transferencia (passtrough) pleno de los movimientos del tipo de cambio a los precios con su concomitante variación de la cantidad de signos en circulación. Pero en cualquier caso, es decir, más allá de la forma en que se considere que los signos ingresan a la circulación, la razón detrás del proceso de ajuste al equilibrio sería la misma, el hecho de que al situarse fuera de su nivel de paridad el tipo de cambio opera como un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social diferenciando la tasa de ganancia de los capitales que operan en sectores transables y no transables.

mercancías transables, y de esta manera da lugar a un diferencial en sus tasas de ganancia que incentiva la expansión del sector transable. Luego, este movimiento presiona al superávit en la balanza de pagos y a través de él a la caída del tipo de cambio nominal.

En resumen, al situarse fuera de su nivel de paridad el tipo de cambio actúa como un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social, diferenciando la tasa de ganancia de los capitales que operan al interior del ámbito nacional según la condición en la que estos participen de la mediación cambiaria. Diferencia que constituye el propio incentivo para la autocorrección del tipo de cambio a través de la reasignación del capital social nacional entre sectores. En otras palabras, mientras el tipo de cambio se sitúe fuera de su nivel de paridad existirá, producto del déficit o superávit de la balanza de pagos, una tendencia al movimiento del mismo hacia su nivel de paridad. Esta es, en definitiva, la forma concreta más simple a través de la cual el contenido de la determinación del tipo de cambio, la vigencia del tipo de cambio de paridad, se realiza.

4. Sobrevaluación y subvaluación del tipo de cambio[54]

Hasta este punto avanzamos en el conocimiento del tipo de cambio considerando estrictamente el contenido más simple y general de su determinación, i.e., la necesidad del capital de determinar a diversos recortes nacionales como fragmentos indistintos suyos. Descubrimos de este modo al tipo de cambio de paridad como la forma a través de la cual el capital determina a distintos procesos nacionales como porciones indistintas de sí, que como tales, portan la necesidad simple de realizar las potencias históricas de esta forma de organización social. Sin embargo, tal como señalamos al considerar las razones que explican en primer lugar la existencia de esta fragmentación nacional, el capital se vale de la misma fundamentalmente como un modo de diferenciar a las distintas porciones en que se divide. Esto es, se vale de la fragmentación nacional para asignar a la acumulación de capital de distintos ámbitos nacionales una forma específica, dando a su proceso de valorización a escala global la forma de una división internacional del trabajo. De esta manera, la propia forma que toma la acumulación a escala global determina a ciertos recortes nacionales como espacios en los cuales las potencias históricas del capital se realizan como su contrario, esto es, como la incapacidad de participar activamente en el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social. Este es el caso de todos aquellos ámbitos donde la acumulación gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta. Pero también el de los países incorporados a la nueva división internacional del trabajo como proveedores de mano de obra abaratada, en los cuales, en tanto no trascienden de esa condición, los obreros asalariados se limitan a operar como meros apéndices de la maquinaria y órganos parciales de la moderna división manufacturera del trabajo (Guevara, 2011, p. 174)[55].

Luego, el propio hecho de que estos ámbitos no constituyan porciones indistintas del capital social implica que el tipo de cambio no presenta allí la necesidad de situarse en su nivel de paridad, y efectivamente, los desvíos respecto a este constituyen la forma concreta

[54] El presente capítulo se basa en gran medida en lo desarrollado en Iñigo Carrera (2017).

[55] Vale señalar que aquí nos estamos refiriéndonos a estos ámbitos específicamente en tanto la acumulación allí se desarrolla en base a la participación en las cadenas globales de valor como proveedores de mano de obra abaratada y disciplinada para la realización de los procesos productivos de menor complejidad. Omitimos en este sentido cualquier consideración sobre la potencialidad inmanente que este tipo de inserción puede o no presentar para la transformación de los mismos en espacios donde las potencias históricas del capital se realizan simplemente como tales.

en que la especificidad de estas economías se realiza[56]. Por un lado, tal como señalamos al referirnos a la forma clásica de la división internacional del trabajo, en aquellos ámbitos nacionales en los cuales la unidad de la acumulación de capital gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta el tipo de cambio ha tendido históricamente a mantenerse sobrevaluado, operando de este modo como mecanismo de reapropiación de renta por el capital industrial. Asimismo, en algunos de los ámbitos nacionales incorporados a la nueva división internacional del trabajo como proveedores de mano de obra abaratada el tipo de cambio se ha mantenido subvaluado durante períodos considerables de tiempo, funcionando de esta forma como un mecanismo que potenció la acumulación de los capitales que producen desde allí para el mercado mundial.

En lo que sigue analizamos ambos fenómenos valiéndonos de lo descubierto en la sección anterior. Allí vimos en primer término que, tanto la sobrevaluación como la subvaluación de la moneda nacional transforman a la mediación cambiaria en un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social. Descubrimiento que nos indica que el sostenimiento de tales desvíos sólo puede explicarse por la existencia de alguna fuente de riqueza extraordinaria sobre la cual tal apropiación pueda recaer sin afectar la normal valorización del conjunto de los capitales. Luego, vimos que, precisamente por operar como mecanismos de redistribución de riqueza social, los desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad dan lugar, en términos generales, a diferencias en las tasas de ganancia de los capitales que operan en los sectores transables y no transables. Reconocimiento que resulta importante para comprender las formas a través de las cuales es posible el sostenimiento de los desvíos. En pocas palabras, en tanto la fuente de riqueza extraordinaria que permite sostener los desvíos afecte por igual la capacidad de valorización de ambos sectores, los desvíos en cuestión implicarán un diferencial de tasas de ganancia entre sectores, de forma que los mismos sólo podrán sostenerse en tanto la movilidad de los capitales entre ramas se vea limitada por alguna razón.

[56] Cabe que aclarar que aunque aquí desarrollamos la cuestión de los desvíos respecto a la paridad vinculándola exclusivamente con la especificidad que presentan estos tipos de ámbitos nacionales, las razones de la subvaluación o sobrevaluación cambiaria bien pueden exceder las aquí contempladas.

4.1. Sobrevaluación del tipo de cambio

Como señalamos más arriba, una moneda nacional se encuentra sobrevaluada cuando la misma se intercambia por otras monedas nacionales en una cuantía que excede a su capacidad para representar valor. Así, al hallarse sobrevaluada una moneda nacional ve multiplicada su capacidad para representar valor al atravesar la mediación cambiaría, mientras que lo opuesto sucede con las monedas extranjeras que ingresan a través de esta al ámbito nacional. Situación que, como vimos, implica que los capitales locales productores de mercancías transables apropian sólo una fracción del precio de producción pleno de sus mercancías al realizarlas, de forma tal que, de no ser estas mercancías portadoras de alguna forma de riqueza extraordinaria la sobrevaluación implicaría la incapacidad de los capitales para sostener su proceso de acumulación en condiciones normales. Los mismos se encontrarían impedidos de reproducirse normalmente en tanto la sobrevaluación recaiga sobre su ganancia normal. Esto implicaría una merma en su capacidad de acumulación que resultaría, tarde o temprano, en su expulsión del mercado (ni hablar si la sobrevaluación fuese de una magnitud tal que la misma recayese no sólo sobre la tasa de ganancia de estos capitales sino sobre su propio capital adelantado). Pero tampoco podrían sostenerse a condición de trasladar esta pérdida sobre las espaldas de sus obreros asalariados; puesto que esto implicaría la incapacidad de su reproducción en condiciones normales, y con ella la del propio capital[57]. Encontramos entonces que la sobrevaluación del tipo de cambio sólo puede sostenerse, en tanto las mercancías transables producidas sean portadoras del ingreso de un sujeto social distinto del capitalista y el obrero asalariado; un sujeto social del cual no dependa la puesta en marcha de la producción social y que por lo tanto constituya un parásito desde el punto de vista del proceso de metabolismo social. En otras palabras, la sobrevaluación solo puede mantenerse sostenidamente en tanto recaiga sobre esa porción de riqueza social que constituye el ingreso específico de los terratenientes: la renta de la tierra (Iñigo Carrera, 2017, p. 275-276). Esta última, por ende, constituye la fuente específica que permite el sostenimiento de la sobrevaluación cambiaria.

[57] Como señalábamos en la sección anterior, en esos casos donde la sobrevaluación recae inevitablemente sobre las condiciones de valorización de los capitales productores de mercancías transables (o sobre las condiciones de venta de la fuerza de trabajo) el propio proceso de regulación autónoma de la producción y el consumo sociales se encarga de regresar el tipo de cambio a su nivel de paridad.

Sostenida sobre esta base la sobrevaluación cambiaria produce un triple efecto sobre la acumulación de capital. En primer lugar, la misma imposibilita el normal desarrollo de capitales productores de mercancías en general para el mercado mundial. En segundo lugar, la misma imposibilita la puesta en producción de todas aquellas tierras cuyas condiciones naturales no son lo suficientemente favorables como para compensar su efecto. Esto es, excluye la posibilidad de poner en producción todas esas tierras sobre las cuales los capitales individuales no puedan valorizarse a la tasa normal de ganancia dado el grado de sobrevaluación vigente. A su vez la misma limita el monto de aplicación de capital que resulta rentable realizar sobre aquellas tierras que efectivamente son puestas en producción. Por último, la sobrevaluación opera como un mecanismo de redistribución de la renta de la tierra portada en las mercancías producidas por los capitales que operan en aquellas tierras que se mantienen en producción. Detengámonos sobre este último punto.

La transferencia de renta de la tierra que tiene lugar por medio de la sobrevaluación corre principalmente por dos vías. En primer lugar, la sobrevaluación cambiaria da curso a una transferencia de la renta portada de las mercancías primarias al momento de su venta en el mercado interno. Como vimos, la sobrevaluación determina que estas mercancías se realicen, al venderse domésticamente, a un precio inferior a la expresión plena en moneda doméstica de su precio de producción vigente en el mercado mundial, de manera tal que los capitales que las producen reciben solo una porción de este al realizarlas internamente, pasando la porción restante, aquella constituida necesariamente por la renta de la tierra, a manos del capital total de la sociedad. Sea que estas mercancías sean consumidas directamente por el capital que opera al interior del ámbito nacional, o indirectamente al consumir la fuerza de trabajo abaratada por el menor precio interno de sus medios de vida, el capital que opera al interior del país resulta el destinatario de esta porción de renta de la tierra. En segundo lugar, la sobrevaluación cambiaria opera como un mecanismo de redistribución de renta a través del propio comercio exterior. Ya que luego de realizar sus mercancías en el mercado mundial a su precio de producción pleno los capitales exportadores deben atravesar la mediación cambiaria sobrevaluada, escapando de sus manos en este proceso una porción de la riqueza social portada en sus mercancías. Riqueza que, a diferencia de lo que sucedía con la venta en el mercado interno, no fluye de forma directa a los bolsillos de los capitalistas, sino que se mantiene pendiente de apropiación hasta el momento en que

las divisas adquiridas con el tipo de cambio sobrevaluado fluyen nuevamente hacia el mercado mundial. Esta renta es apropiada en parte por los capitales que operan al interior del ámbito nacional, sean estos de propiedad nacional o extranjera, apropiación que ocurre de forma directa en tanto los propios capitales resulten los consumidores de las mercancías importadas o indirectamente en tanto estas sean consumidas como medios de vida por la clase obrera. Y en parte por el propio estado nacional, en tanto este imponga de aranceles a las importaciones que compensen parcialmente el efecto de la sobrevaluación. Porción de renta que sigue su curso en última instancia hacia las ganancias del capital.

En suma, la sobrevaluación cambiaria constituye la forma necesaria en que se realiza la especificidad de aquellas economías cuya acumulación de capital gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta de la tierra (Caligaris 2017, p. 33). Puesto que la misma anula la capacidad de desarrollo de capitales medios, su vigencia sólo puede explicarse como una forma de necesaria del proceso de recuperación de renta de la tierra por parte del capital total social mundial.

4.2 Subvaluación del tipo de cambio

Por su parte, la subvaluación del tipo de cambio determina a la mediación cambiaria como un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social que opera en el sentido contrario al de la sobrevaluación. La subvaluación cambiaria implica que la moneda nacional pierde una porción de su capacidad para representar valor al atravesar la mediación cambiaría. De este modo, la misma opera como un mecanismo de apropiación de riqueza social que tiene por fuente inmediata a los capitales que participan de la mediación cambiaria en condición de vendedores de moneda nacional (capitales importadores o productores de mercancías no transables en general). Luego, la mediación cambiaria opera como un mecanismo de redistribución de esta riqueza social hacia los capitales que participan de la mediación cambiaria en la condición contraria, i.e., como compradores de compradores de moneda nacional subvaluada (capitales exportadores o productores de mercancías transables en general). Al igual que en el caso de la sobrevaluación, esta transferencia de riqueza a la que da lugar el desvío del tipo de cambio respecto a su nivel de paridad tiene lugar tanto por la vía del comercio interior como por la vía del comercio exterior.

Así, en tanto mecanismo que interrumpe el normal ciclo de valorización de los capitales productores de mercancías no transables, la subvaluación sólo puede sostenerse en tanto estos se vean beneficiados por alguna fuente de riqueza extraordinaria que compense el efecto negativo de esta sobre su tasa de valorización. Históricamente, los países incorporados a la nueva división internacional del trabajo han mantenido su moneda subvaluada a partir de dos fuentes de riqueza extraordinaria: la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y el aflujo de riqueza social del mercado mundial (inversión extranjera directa, endeudamiento externo, ayuda internacional, etc.) (Iñigo Carrera, 2017, p. 274-275). Se trata de fuentes que por su propia naturaleza determinan a tales procesos como enteramente distintos a los analizados en la subsección anterior. En primer lugar, a diferencia de lo que acontece con la renta de la tierra sobre la que recae la sobrevaluación, la naturaleza de estas fuentes implica que las mismas sólo pueden existir temporariamente. Tanto la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como el ingreso de riqueza social del mercado mundial constituyen fenómenos cuya duración se haya necesariamente limitada. Por esta razón, la propia subvaluación sólo puede constituir un fenómeno transitorio para estos procesos de acumulación. Y en este sentido la misma se distingue de la sobrevaluación, la cual, en tanto tiene por fuente un flujo de riqueza extraordinaria en constante renovación constituye un fenómeno que puede perdurar sostenidamente en el tiempo. En segundo lugar, a diferencia de la renta de la tierra sobre la que se sostienen los procesos de sobrevaluación de los países productores de mercancías primarias, la cual se haya portada en esas mercancías primarias y afecta por ende específicamente al ciclo de valorización de los capitales que las producen, las fuentes que permiten el sostenimiento de la subvaluación afectan, en principio, por igual al conjunto de los capitales que operan al interior del ámbito. Y por esta razón, a diferencia de lo que ocurre con la sobrevaluación sostenida sobre la renta de la tierra, la subvaluación determina un diferencial persistente en la tasa de ganancia de los capitales productores de mercancías transables y no transables. Situación que implica que su sostenimiento requiere, en adición a la existencia de las fuentes mencionadas, la existencia de alguna limitación a la capacidad de los capitales de trasladarse entre ramas[58]. De otra manera, la propia regulación

[58] Este parece ser el caso de algunos países que mantuvieron su moneda sostenidamente subvaluada como Korea del Sur y China.

autónoma del proceso de acumulación se encargaría de suprimir tal desvío del tipo de cambio respecto a la paridad.

Llegado este punto podemos sintetizar cuál es el papel que cumple la subvaluación cambiaria como forma de realizarse la especificidad de los ámbitos insertos en la nueva división internacional del trabajo como proveedores de mano de obra abaratada y disciplinada. La subvaluación constituye un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social, que como vimos, tiene por fuente que permite su sostenimiento a la venta de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y el aflujo de riqueza social desde el mercado mundial. Así, la misma opera como un mecanismo que permite dirigir plenamente esta riqueza social extraordinaria a los bolsillos de los capitales productores de mercancías transables, potenciando e incentivando de este modo su expansión. Veamos la cuestión con más detalle. Como señalamos, la subvaluación sólo puede sostenerse hasta el punto en que estas fuentes de riqueza lo permitan, esto es, la misma sólo puede llegar al nivel en que su efecto negativo sobre la tasa de valorización de los capitales no transables se vea compensando por la mayor capacidad de valorización que supone la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y la recepción, políticamente medida, de la riqueza que afluye desde el mercado mundial. Así, la subvaluación constituye un fenómeno que mantiene inafectada la tasa de ganancia de lo capitales productores de mercancías no transables. Veamos lo que sucede, por el contrario, con los capitales productores de mercancías transables. Por un lado, estos se benefician inmediatamente de la existencia de tales fuentes de la misma forma que lo hacen los capitales productores de mercancías no transables, los mismos son igualmente compradores de la fuerza de trabajo abaratada así como receptores a través de distintas mediaciones políticas de esa riqueza social que ingresa desde el mercado mundial. Por otro, los mismos se benefician indirectamente de estas en tanto permiten sostener la subvaluación cambiaria y de esta forma multiplicar sus ingresos correspondientes tanto a sus ventas en el mercado mundial como en el mercado interno. En suma, la subvaluación analizada constituye una forma mediante la cual el capital total mundial realiza su potencia de producir plusvalía relativa a través del empleo de la mano de obra abaratada y disciplinada de los países del sudeste asiático para la producción de mercancías para el mercado mundial.

5. Medición del tipo de cambio de paridad

Luego de haber reconocido al tipo de cambio de paridad como la norma del tipo de cambio, y de hacer considerado las fuentes que permiten que el tipo de cambio se sitúe persistentemente fuera de esta norma, en el presente capítulo nos proponemos discutir la metodología adecuada para la estimación del tipo de cambio de paridad. El mismo tiene por objetivo presentar los lineamientos generales de esta metodología para luego presentar y analizar los resultados de su aplicación.

La correcta estimación del tipo de cambio de paridad nos parece fundamental por varias razones. En primer lugar, debido a que la misma resulta necesaria para verificar si la determinación descubierta a partir de nuestro proceso de despliegue se corresponde efectivamente con las formas concretas reales. En segundo lugar, debido a que la misma constituye una fuente esencial para el análisis de las formas concretas de la acumulación de capital, tanto a escala nacional como mundial. En tercer lugar, debido a que el conocimiento del tipo de cambio de paridad resulta necesario para la comparación internacional de magnitudes que tiene su expresión natural en moneda doméstica. Por último, debido a que la estimación del tipo de cambio de paridad sirve como base para la estimación de otras variables de importancia tales como la renta de la tierra y la porción de esta apropiada por sujetos sociales distintos de los terratenientes (al respecto véase Iñigo Carrera (2007b)).

5.1. Metodología para la estimación.

El primer paso necesario en cualquier estimación reside en la correcta identificación del objeto de la misma, del objeto de la medición. En nuestro caso, la cuestión es clara, hemos identificado al tipo de cambio de paridad como la norma del tipo de cambio. Es decir, como aquel nivel del tipo de cambio respecto al cual el nivel efectivo del tipo de cambio debe ser comparado; dado que tal como vimos, es la relación entre el tipo de cambio efectivo y el tipo de cambio de paridad la que determina que la mediación cambiaria opere o no como un mecanismo de redistribución de riqueza social y la magnitud y sentido con que operara de esta forma.

Luego, identificado al tipo de cambio de paridad como el objeto de la mediación al cuestión reside en saber la medición a realizar es la de la capacidad relativa de representar

valor entre dos monedas particulares, o si, por el contrario, se trata de medir esta capacidad relativa de una moneda respecto a un conjunto de monedas. Es decir, si se trata de estimar un tipo de cambio de paridad bilateral o multilateral. Al respecto cabe considerar lo siguiente. El carácter relativo de la magnitud en cuestión indica que en sí misma esta no refleja de manera directa la fuente de sus movimientos. Es decir, el conocimiento de la capacidad relativa para representar valor de monedas no dice nada sobre la capacidad absoluta de cada una de ellas, o de la capacidad de ambas respecto a una tercera[59]. El mismo movimiento de esta capacidad relativa puede ser producto de un cambio en la capacidad absoluta para representar valor de cualquiera de ellas. O puesto de otra forma, al considerar la relación entre dos monedas nacionales la sobrevaluación de una resulta indistinguible de la subvaluación de la otra. De la misma forma, el sostenimiento de la paridad cambiaria entre dos monedas puede esconder una disminución o incremento idénticos en sus capacidades para representar valor respecto al resto de las monedas que circulan en el mercado mundial. Por lo cual parecería que lo idóneo fuese considerar la relación de una moneda particular respecto a una canasta de monedas, en lugar de la relación entre dos monedas particulares. Pero esto supondría un doble problema. Por un lado, haría necesario definir la ponderación de las distintas monedas que integran la canasta; por otro, implicaría que la propia medición en cuestión reflejaría un patrón de por sí inexistente (Iñigo Carrera 2017, p. 308). A su vez, cabe recordar, que a partir de la propia medición de las relaciones de paridad bilaterales resulta posible construir un patrón combinado que incluya múltiples naciones. Todo lo cual nos lleva a considerar que el tipo de cambio de paridad bilateral constituye el objeto apropiado de nuestro cálculo.

Establecido con claridad el objeto de la estimación, el paso siguiente consiste en identificar aquellas variables que reflejan adecuadamente la evolución de la capacidad relativa para representar valor de las monedas[60]. En este punto nuestro planteo se aleja de la

[59] Esta imposibilidad de la relación de cambio entre dos monedas de dar cuenta de la capacidad para representar valor encerrada en cada una de ellas es análoga a la imposibilidad de la relación de cambio entre dos mercancías de dar cuenta del valor encerrado en cada una. Tal como señala Marx: "los cambios efectivos que pueden darse en la magnitud del valor, no se acusan de un modo inequívoco ni completo en su expresión relativa o en la magnitud del valor relativo. El valor relativo de una mercancía puede cambiar aun permaneciendo constante el valor de esta mercancía. Y viceversa, puede ocurrir que su valor relativo permanezca constante aunque cambie su valor" (Marx, 2005 [1867], p. 21).

[60] Siendo que el objeto de nuestra medición es la capacidad *relativa* para representar valor de dos monedas, cualquier movimiento que afecte conjuntamente y en la misma cuantía a la capacidad absoluta para

lo consignado en la metodología generalmente empleada para la estimación del tipo de cambio de paridad (Iñigo Carrera, 2007b, 2008, 2017; Grinberg, 2011; Bonofiglio & Kennedy, 2013; Kennedy & Monterforte, 2016; Kornblihtt, 2016). Por ello, en lo que sigue intentamos no sólo presentar la cuestión tal como se nos aparece, sino dar cuenta también de las razones de nuestra divergencia respecto a la posición adoptada en los trabajos referidos. Con este fin, optamos por comenzar nuestro desarrollo considerando la determinación que rige la capacidad *absoluta* para representar valor de las monedas y las variables que reflejan correctamente su evolución.

Tal como señalamos en el capítulo segundo, la capacidad absoluta para representar valor de un signo dinerario se encuentra dada por la relación existente entre la masa de estos en circulación, su velocidad de circulación y el valor total de las mercancías que los mismos deben hacer circular. Luego, tal como mostramos en aquel capítulo, la evolución de esta capacidad es reflejada adecuadamente por la evolución conjunta del nivel general de precios y el nivel general de productividad. Repasemos la cuestión. Por un lado, la capacidad para representar valor de una moneda puede verse reducida toda vez que tenga lugar un incremento en la cantidad de signos en circulación *ceteris paribus* el resto de las variables que hacen a la capacidad para representar valor de los signos. En este caso, donde nuevos signos se lanzan a la circulación con el fin de ser empleados como nuevos medios de compra para una masa de mercancías dada, la reducción en la capacidad para representar valor de cada signo se ve reflejada en la menor capacidad de compra de cada signo individual, es decir, en el incremento del nivel general de precios[61]. Por otro lado, la capacidad para representar valor de los signos se ve reducida toda vez que la cantidad de estos en circulación se incrementa *pari passu* con la productividad general del trabajo. En este caso, donde nuevos

representar valor de ambas resulta irrelevante para tal medición. En particular, si fuese el caso que los signos dinerarios operasen como tales por sustituir a una mercancía natural (e. g., el oro) en la circulación, los movimientos en el valor de esta resultarían absolutamente irrelevantes para la medición que tenemos por objeto. Los mismos afectarían por igual la capacidad absoluta de representar valor de todas las monedas nacionales sin afectar ni un ápice su capacidad relativa. En este sentido cualquier discusión sobre el carácter mercantil o crediticio del dinero resulta superflua para la medición considerada (respecto a la controversia sobre el carácter del dinero en la crítica de la economía política véase Friedenthal (2013)).

[61] En este punto resulta irrelevante la consideración que se tenga sobre el sobre el carácter exógeno o endógeno de la emisión monetaria. Asimismo resulta irrelevante cualquier consideración sobre los determinantes de la evolución de los niveles generales de precios (i.e., cualquier consideración sobre las causas de la inflación). La cuestión pasa simplemente por reconocer que mayores niveles de precios reflejan caídas en la capacidad para representar valor de las monedas.

signos se lanzan para hacer circular una masa de mercancías incrementada, la caída en la capacidad para representar valor de los signos no se ve reflejada por la evolución del nivel general de precios, sino por el en el incremento en el nivel general de productividad. De esta forma, vemos que resulta necesario considerar conjuntamente las variaciones en el nivel general de productividad y el nivel general de precios para dar cuenta de los movimientos en la capacidad absoluta para representar valor de una moneda[62].

Así las cosas al enfrentarse a la cuestión del cómputo de la capacidad relativa para representar valor de dos monedas resulta razonable pensar que el camino correcto a seguir consiste en considerar conjuntamente las variables que dan cuenta de la evolución de capacidad absoluta para representar valor de cada moneda: la evolución de la productividad general y la evolución del nivel general de precios. Y efectivamente, tal es el camino seguido por la literatura especializada en el desarrollo de la medición en cuestión (Iñigo Carrera, 2007b, 2008, 2017; Grinberg, 2011; Bonofiglio & Kennedy, 2013; Kennedy & Monterforte, 2016; Kornblihtt, 2016). Pero consideremos la cuestión con más detalle.

En tanto el objeto de la medición es la evolución de la capacidad *relativa* para representar valor, la cuestión no pasa por conocer los efectos que los movimientos mencionados tienen sobre la capacidad absoluta para representar valor de cada moneda nacional, sino por conocer los efectos que tales movimientos tienen sobre la capacidad que cada una porta en relación a la otra. En términos generales, esta capacidad relativa se encuentra dada por la cantidad de signos que circulan al interior de cada ámbito nacional (las masas de signos nacionales que circulan en A y B), su velocidad de circulación y la masa de valor que estos hacen circular (las masas de valor que circulan en A y B). De lo que se sigue que, para apreciar correctamente el efecto de los movimientos antes considerados sobre esta capacidad relativa corresponde analizar la forma en que estos afectan las cuatro variables mencionadas[63]. Veamos en primer lugar el efecto resultante de los incrementos en la masa

[62] Aunque aquí nos limitamos a considerar únicamente los casos señalados, vale aclarar que la evolución conjunta del nivel general de precios y el nivel general de productividad refleja apropiadamente la evolución en la capacidad absoluta para presentar valor de un signo cualquiera fuese la fuente de esta evolución.

[63] Por contraste, la posición dominante entre los adherentes al enfoque asume implícitamente que los movimientos considerados, los aumentos en la cantidad de signos que tienen lugar *ceteris paribus* y los aumentos en los niveles de productividad acompañados por incrementos en la cantidad de signos, sólo afectan la capacidad relativa para representar valor de las monedas en tanto afectan la propia capacidad absoluta del signo en cuestión.

de signos en circulación que tienen lugar *ceteris paribus* el resto de las variables que influyen en esta capacidad. En lo esencial, el efecto de este movimiento no difiere de lo señalado más arriba. *Ceteris paribus*, la mayor cantidad de un signo nacional en circulación refleja una pérdida en su capacidad para representar valor que se refleja asimismo en una pérdida de su capacidad de compra. Luego, en tanto este movimiento no afecta de ninguna forma la capacidad para representar valor del resto de los signos, podemos concluir un incremento de este tipo en la cantidad de signos tiene por resultado una pérdida de su capacidad relativa para representar valor que se refleja en la diferente evolución de los niveles generales de precios.

Veamos ahora en segundo lugar el efecto que los incrementos conjuntos de la cantidad de signos en circulación y los niveles generales de productividad tienen sobre las cuatro variables en cuestión. Para dilucidar este punto consideramos útil distinguir si el tipo de mercancía sobre cuya producción tiene lugar el incremento en la productividad constituye una mercancía transable o si por el contrario se trata de una mercancía no transables.

Consideremos en primer lugar el caso en que el aumento de la productividad ocurre en la producción de una mercancía no transable, la cual es producida y consumida tanto en el ámbito A, aquel donde el aumento en la productividad tiene lugar, como en el ámbito B, aquel que sirve de patrón de comparación[64]. Como señalamos, la cuestión pasa por identificar el efecto que este incremento en la productividad desplegada en A tiene sobre la capacidad relativa para representar valor de las monedas en cuestión. Siguiendo el desarrollo realizado previamente, sabemos que el aumento de la productividad en A será acompañado por un incremento en la cantidad de sus signos de valor en circulación, de forma tal que la capacidad absoluta para representar valor de cada uno de estos se verá reducida, al tiempo que su poder de compra se mantendrá intacto. Movimiento que, como vimos, da lugar a la apariencia de que los cambios en la productividad constituyen sin más un determinante de la evolución de la capacidad relativa para representar valor de las monedas. Pero el efecto de los incrementos en la productividad desplegada en un ámbito nacional sobre la capacidad relativa para

[64] El planteo que sigue vale invariablemente para el caso en que los aumentos de productividad corresponden a la producción de mercancías no transables (las cuales necesariamente se producen en ambos países), pero vale también para el caso de aquellas mercancías transables cuya producción tienen lugar simultáneamente en ambos ámbitos nacionales considerados.

representar valor de sus signos nacionales no se agota simplemente en el incremento de los propios signos de valor puestos en circulación. Dado el carácter mundial de la determinación del valor, el aumento de la productividad ocurrido en A implica asimismo un incremento en la cantidad valor producido por cada hora de trabajo allí desplegada relativamente al producido por cada hora de trabajado desplegada en B[65]. Así, a la tendencia a la caída en la capacidad relativa para representar valor de la moneda nacional de A producto del incremento en su cantidad le corresponde un movimiento en el sentido contrario producto del incremento en la capacidad para producir valor del trabajo desplegado en A relativamente a aquel desplegado en B[66]. En este sentido, la inclusión sin más de la productividad en el cómputo resultaría distorsiva para el mismo. Siendo que de compensarse ambos efectos la evolución en la capacidad para representar valor sería apropiadamente captada por la simple evolución de los niveles relativos de precios[67].

---

[65] Nuevamente, la clave en este punto reside en que este tipo de mercancías se producen simultáneamente en ambos países, de manera que el incremento de la productividad en uno de ellos supone un incremento relativo de la masa de valor en circulación.

[66] Resulta indiferente para la medición en cuestión considerar que el incremento relativo de la masa de valor en circulación es producto de un acercamiento del trabajo realizado en A respecto a las condiciones medias de producción (mundialmente determinadas), o, por el contrario, de un alejamiento de la productividad del trabajo desplegada en B respecto a aquellas condiciones medias (determinadas por A). En cualquier caso el punto pasa por reconocer que el incremento de la masa de valores de uso en circulación en A implica un incremento del valor total de su producto relativamente a aquel que circula en B, de forma que el incremento en la masa de signos en circulación que lo acompaña no tiene por resultado simplemente una reducción en su capacidad relativa para representar valor.

[67] La influencia de los cambios en la productividad sobre la masa de valor relativa es reconocida por Kennedy: "En lo que respecta a la productividad, el peso argentino pierde capacidad de representar valor en la proporción en la que la evolución de su productividad se aleja de la de Estados Unidos, en tanto el trabajo desplegado en Argentina, en promedio, no se está realizando en las condiciones medias (o, alternativamente, se realiza aún más alejado de ellos); en consecuencia, de no sufrir alternaciones, el tipo de cambio efectivo pareciera representar un trabajo social que, en rigor, ya no tiene capacidad de representar. Alternativamente, podríamos plantear lo anterior de la siguiente manera: si existiera efectivamente una mercancía dineraria que mantuviera constante su capacidad de representar valor, los cambios en el valor de las mercancías producto de los cambios de productividad en Estados Unidos se reflejarían directamente en el valor de las mercancías producidas por Argentina y, por tanto, en el conjunto de producción: una porción menor del trabajo desplegado en este último sería reconocido como social, pues se alejó de las condiciones sociales medias de producción. Así, al afirmar que el peso argentino pierde capacidad de representar valor en relación al dólar en función de la diferencia de la evolución de la productividad, se procura captar esta determinación. Por su parte, en lo que respecta a la restante fuente de modificación de la capacidad de los signos de valor de representar valor y su tratamiento práctico previamente considerados, la misma implica que el peso nacional pierde capacidad de representar valor en la proporción en que dicha canasta de valores de uso de composición constante modifique su precio en Argentina en relación a Estados Unidos" (Kennedy, 2018, p. 48-49). Pero a pesar de este reconocimiento, la autor arriba a la conclusión opuesta respecto a la necesidad de incluir o no a la productividad en el cómputo, es decir, arriba a la idea de que esta debe ser efectivamente considerada en la estimación. A nuestro juicio esta diferencia responde al hecho de considerar unilateralmente el efecto

Examinemos ahora el caso donde el aumento de la productividad tiene lugar en la producción de una mercancía transable la cual es producida íntegramente en uno de los países (A), pero consumida en ambos. Esto es, el caso donde la mercancía en cuestión es producida en el ámbito A tanto para el propio consumo interno, como para su exportación y posterior consumo en el ámbito B[68]. En este caso, al igual que el anterior, nos enfrentamos en primer término al hecho de que el incremento de la productividad del trabajo desplegado en A implica una expansión en la masa de sus signos nacionales en circulación, lo cual genera la apariencia de una pérdida en su capacidad relativa para representar valor. Pero como señalamos más arriba, es necesario considerar el efecto que los incrementos de la productividad tienen a su vez sobre el resto de los factores que determinan aquella capacidad antes de llegar a esta conclusión. En esta línea, si el caso anterior ocultaba un movimiento en el valor del producto del ámbito A en relación al de B, el caso presente oculta un cambio en la masa de signos en circulación en B[69]. Efectivamente, dado que estamos tratando con un incremento en la productividad del trabajo de una mercancía producida únicamente en A, pero que tiene por destino tanto el propio mercado interno de A como el mercado de B, la constancia en el nivel general de precios del ámbito B implica que en este ingresaron a la circulación nuevos signos que permiten realizar la masa incrementada de mercancías en circulación sin un incremento en su capacidad de compra. De forma que el cambio en la capacidad para representar valor de las monedas va a depender de la magnitud de la

---

de los incrementos de la productividad sobre la masa de valor relativa obviando la diferente evolución en la masa de signos que se corresponde con tal incremento.

Por otra parte, sobre la base de considerar unilateralmente la determinación que rige la expansión de la masa de signos de valor Iñigo Carrera (2017, p. 311) arriba igualmente a la conclusión de que la productividad debe ser incluida en el cómputo: "Si la productividad del trabajo aumenta de manera pareja en ambos países su efecto sobre la evolución relativa de los precios nacionales se esteriliza. Pero si en un país la productividad del trabajo sube más lentamente que en otro, la emisión de papel moneda adicional requerido para mantener los precios internos nominales en un nivel constante en cada uno de ellos, implica que el papel moneda del primero está perdiendo su capacidad unitaria para representar valor respecto del del segundo. Aunque la relación entre los precios expresados en cada uno de estos papeles monedas nacionales permanezca estable y, por lo tanto, parezca que su paridad también lo hace, el primero se estaría sobrevaluando respecto del segundo".

[68] Tomamos aquí el caso donde la mercancía transable en cuestión es enteramente producida en un único ámbito nacional dado que este caso refleja la cuestión que queremos señalar más nítidamente. El caso en que

[69] Puesto que en este caso el ámbito A es el único productor de la mercancía en cuestión, el incremento de la productividad no implica ningún cambio en el valor de los productos nacionales de A y B. Distinto sería el caso si el ámbito B produjese una porción de las mercancías en cuestión al interior de su propio ámbito. Como fuese, en este caso que constituiría un caso intermedio entre los dos considerados la inclusión de la productividad en el cómputo también resultaría distorsiva.

expansión del consumo de la mercancía en cuestión en cada uno de los ámbitos nacionales, puesto que este determina el cambio en la cantidad de signos que tendrá lugar en cada ámbito. Por lo cual, la evolución de la productividad del trabajo debe ser considerada en el cómputo sólo en la medida en que la expansión del consumo que de ella resulta difiera entre las naciones[70]. En caso de que esta expansión del consumo sea idéntica en ambas naciones el incremento en cuestión de la productividad no tendrá efecto sobre la capacidad relativa para representar valor de sus monedas.

Por lo antedicho, pareciese que la inclusión de la evolución de los niveles generales de productividad en el cómputo de la evolución de la capacidad relativa para representar valor de las monedas tendría un efecto mayormente distorsivo sobre el mismo. Por el contrario, lo aquí señalado sugiere que la evolución de tal capacidad se ve mejormente reflejada por la simple evolución relativa de los niveles generales de precios de los países en cuestión[71]. Por este motivo, en lo que sigue consideramos a la simple evolución relativa de los niveles generales de precios como el indicador apropiado de la evolución de la capacidad relativa para representar valor de las monedas.

Identificadas aquellas variables que dan cuenta de la evolución de la capacidad relativa para representar valor de las monedas, la medición requiere como último paso la identificación de un momento en el cual no existan bases para la sobre o subvaluación cambiaria, es decir, la identificación de un momento en el cual pueda asumirse que el tipo de cambio se sitúa efectivamente en su nivel de paridad, de forma que sea posible a partir de la evolución de las variables consideradas extender los valores de paridad del tipo de cambio para la totalidad del período.

De esta forma, si consideramos al nivel de precios como el único determinante de la evolución de la capacidad relativa para representar valor, a partir de un año base *b* (en el cual se asume que rige la paridad) el tipo de cambio para cada año *i* se obtiene como:

---

[70] Iñigo Carrera (2017, p. 313), quien considera que en términos generales la productividad debe sí ser incluida en la estimación, parece acordar con lo señalado en este punto al afirmar que en tanto la productividad del país tomado como patrón constituya un determinante del índice de precios local su inclusión podría resultar en una distorsión del cómputo.

[71] Aún más, si las canastas de consumo presentasen la misma composición en ambas naciones pareciese que fuese posible conocer la capacidad relativa para representar valor ambas monedas simplemente a partir de la comparación de sus respectivos niveles generales de precios.

$$TCP_i = TCN_b \frac{\frac{IPC\ A_i}{IPC\ A_b}}{\frac{IPC\ B_i}{IPC\ B_b}} \quad (1)$$

donde:

TCN_b: tipo de cambio nominal vigente en el año base (en el cual se asume este se ubica en su nivel de paridad)

TCP_i: tipo de cambio de paridad para el año i

$IPC\ A_b$: índice de precios al consumidor del país A en el año base

$IPC\ A_I$: índice de precios al consumidor del país A en el año i

$IPC\ B_b$: índice de precios al consumidor del país A en el año base

$IPC\ B_i$: índice de precios al consumidor del país A en el año i[72]

5.2. Estimación del tipo de cambio de paridad.

Con el fin de ilustrar la utilización de la metodología aquí propuesta, y contrastar los resultados de esta con los de la metodología empleada mayoritariamente por los adherentes al enfoque aquí adoptado, presentamos a continuación las estimaciones del tipo de cambio de paridad correspondientes a ambas metodologías[73]. Todas las mediciones corresponden al

[72] En la metodología empleada en los trabajos previamente mencionados (Iñigo Carrera, 2007b, 2008, 2017; Grinberg, 2011; Bonofiglio & Kennedy, 2013; Kennedy & Monterforte, 2016; Kornblihtt, 2016), la cual parte de la base que la evolución de las productividades, junto con la evolución de los niveles generales de precios, dan cuenta de la evolución en la capacidad relativa para representar valor, la fórmula a utilizar toma la siguiente forma:

$$TCP_i = TCN_b \frac{\frac{IPC\ A_i}{IPC\ A_b}}{\frac{IPC\ B_i}{IPC\ B_b}} \frac{\frac{IPT\ B_i}{IPT\ B_b}}{\frac{IPT\ A_i}{IPT\ A_b}} \quad (2)$$

donde:
TCN_b: tipo de cambio nominal vigente en el año base.
$IPC\ A_b$: índice de precios al consumidor del país A en el año base
$IPC\ A_i$: índice de precios al consumidor del país A en el año i
$IPC\ B_b$: índice de precios al consumidor del país B en el año base
$IPC\ B_i$: índice de precios al consumidor del país B en el año i
$IPT\ A_b$: índice de productividad del trabajo del país A en el año base
$IPT\ A_i$: índice de productividad del trabajo del país A en el año i
$IPT\ B_b$: índice de productividad del trabajo del país B en el año base
$IPT\ B_i$: índice de productividad del trabajo del país B en el año i

[73] Las estimaciones realizadas aquí presentan un carácter meramente ilustrativo y sumamente preliminar. Las mismas tienen una doble finalidad. En primer lugar servir como insumo para la discusión respecto a la metodología apropiada para la estimación. En segundo lugar, permitir vislumbrar las tendencias generales en la fijación de los tipos de cambio de los distintos ámbitos considerados.

período 1953-2016 y están realizadas tomando a EEUU como patrón de referencia, habida cuenta de que su moneda oficial circula en mayor medida que cualquier otra en el mercado mundial. Los resultados de las estimaciones son presentados aquí de forma sintética a través de gráficos que reflejan los desvíos del tipo de cambio efectivo respecto a su nivel de paridad. En estos, las líneas correspondientes a cada país muestran el desvío del tipo de cambio nominal respecto al tipo de cambio de paridad expresado en términos porcentuales (los valores positivos indican la sobrevaluación de la moneda nacional, los valores negativos indican su subvaluación). Los países considerados están agrupados de acuerdo a su presunta especificidad, de forma que los gráficos reflejan la tendencia general de los tipos de cambio de cada clase de ámbito[74]. En cada caso presentamos en primer lugar la estimación que resulta de emplear la metodología aquí adoptada, según la cual únicamente la evolución del nivel general de precios debe utilizarse como indicador de la evolución en la capacidad para representar valor de las monedas, y luego el cómputo que resulta de la metodología alternativa, la cual considera que aquella capacidad es reflejada más apropiadamente por la evolución conjunta de los niveles generales de precios y productividad[75].

En primer lugar, presentamos las estimaciones del tipo de cambio de paridad para un conjunto de países en los cuales la acumulación ha tomado históricamente su forma clásica: Canadá, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, siendo EEUU el patrón de comparación (*gráficos 5.1 y 5.2*). Como señalamos previamente, la medición requiere seleccionar un período en el cual no existan bases que permitan mantener sostenidamente al tipo de cambio fuera de su nivel de paridad, en este caso consideramos a la totalidad del período posterior a Bretton Woods (1974-2016) como aquél en el cual los tipos de cambio se sitúan en promedio en su nivel de paridad.

A continuación, presentamos las estimaciones para un conjunto de naciones cuya unidad de la acumulación de capital ha girado históricamente en torno a la producción de mercancías portadoras de renta de la tierra: Argentina, Australia, Brasil, Colombia y México

[74] En el apéndice D presentamos gráficamente las estimaciones realizados para cada nación de forma separada. A su vez, allí reproducimos las series empleadas para tales cómputos y detallamos las fuentes de las que estás proceden.

[75] Vale repetir que estas estimaciones tienen un carácter meramente ilustrativo de las metodologías aquí presentadas. Entre otras cuestiones omitidas por simplicidad y que deberían ser consideradas en un cálculo más refinado las mismas hacen caso omiso de la existencia de tipos de cambio múltiples vigentes en diversos momentos del tiempo.

(*gráficos 5.3 y 5.4*). Estos constituyen ámbitos en los cuales la moneda tiende a mantenerse sostenidamente sobrevaluada, razón por la cual la selección de aquel período tomado como referencia de la paridad presenta una complejidad mayor que en el caso anterior donde no existían motivos para esperar desvíos sostenidos del tipo de cambio respecto a su nivel de paridad[76]. En este sentido, resulta necesario considerar en la selección de los años tomados como base para estas estimaciones la presencia o ausencia de fuentes que permitan sostener la sobrevaluación de la moneda, lo cual requiere a su vez analizar las condiciones particulares de la acumulación en cada uno de los ámbitos. Puesto que tal análisis excede a los alcances de la presente tesis, nos apoyamos para esta selección en distintos trabajos que analizan la acumulación de capital en los ámbitos considerados siguiendo el enfoque general aquí adoptado. Así, utilizamos los siguientes períodos como referencia de la paridad cambiaria: Argentina 1959-1972 (Iñigo Carrera, 2008), Australia 1997-2004 (Grinberg, 2018a), Brasil (1968-1988) (Grinberg, 2011), Colombia 1982-1991 (Grinberg, 2018b), México 1982-1991 (Grinberg, 2018b).

Por último presentamos las estimaciones para un conjunto de países en los cuales resulta esperable encontrar procesos sostenidos de subvaluación cambiaria: Japón, Corea del Sur y China (*gráficos 5.5 y 5.6*). En este caso, al igual que en el anterior, corresponde considerar las condiciones particulares de la acumulación de cada ámbito para la selección de los períodos de referencia para el cálculo de la paridad. Los períodos tomados como referencia son los siguientes: Japón 1974-2016, Corea del Sur 1985-1996 (Grinberg, 2011), China 1987-1989.

[76] Resultaría incluso posible que no existiese un subperíodo del tiempo donde el tipo de cambio se ubique en su nivel de paridad para las monedas consideradas.

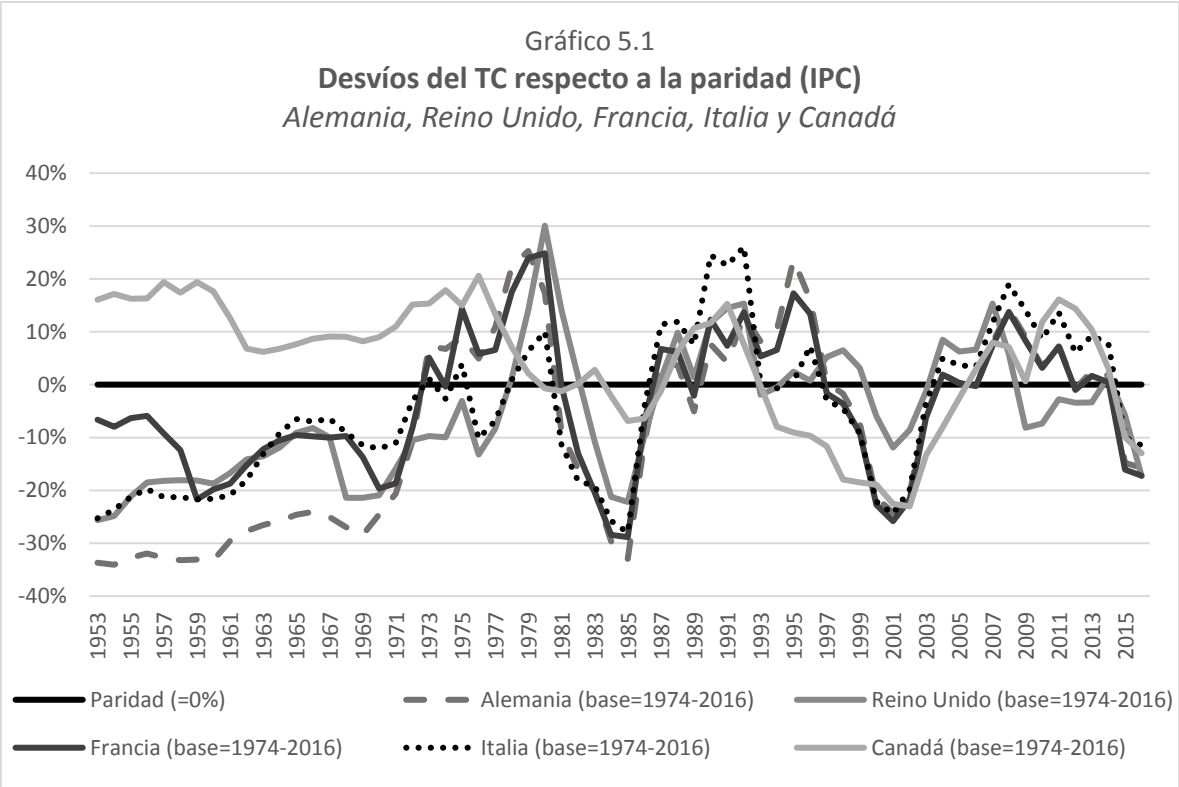


Gráfico 5.1
Desvíos del TC respecto a la paridad (IPC)
Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá
40%
30%
20%
10%
0%
-10%
-20%
-30%
-40%
1953 1955 1957 1959 1961 1963 1965 1967 1969 1971 1973 1975 1977 1979 1981 1983 1985 1987 1989 1991 1993 1995 1997 1999 2001 2003 2005 2007 2009 2011 2013 2015
Paridad (=0%)
Alemania (base=1974-2016)
Reino Unido (base=1974-2016)
Francia (base=1974-2016)
Italia (base=1974-2016)
Canadá (base=1974-2016)

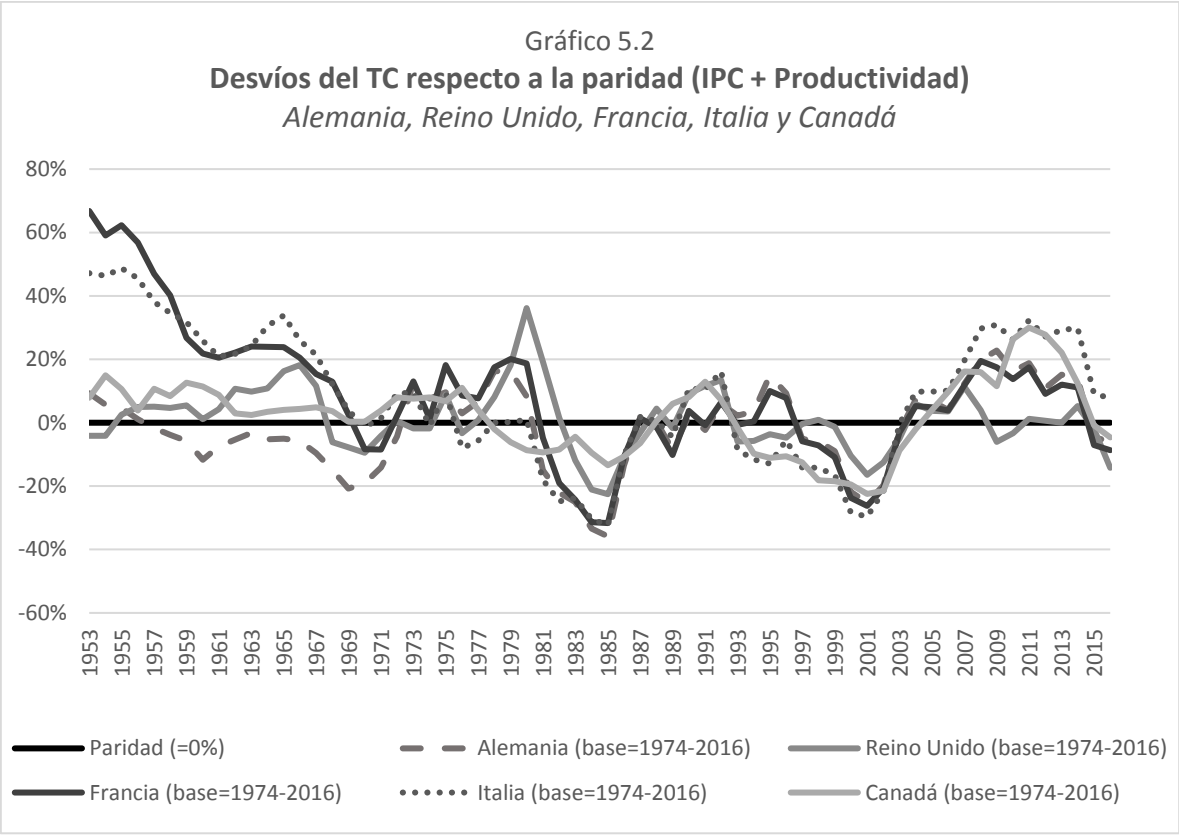


Gráfico 5.2
Desvíos del TC respecto a la paridad (IPC + Productividad)
Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá
80%
60%
40%
20%
0%
-20%
-40%
-60%
1953 1955 1957 1959 1961 1963 1965 1967 1969 1971 1973 1975 1977 1979 1981 1983 1985 1987 1989 1991 1993 1995 1997 1999 2001 2003 2005 2007 2009 2011 2013 2015
Paridad (=0%)
Alemania (base=1974-2016)
Reino Unido (base=1974-2016)
Francia (base=1974-2016)
Italia (base=1974-2016)
Canadá (base=1974-2016)

Gráfico 5.3

Desvíos del TC respecto a la paridad (IPC)

Argentina, Australia, Brasil, Colombia y México

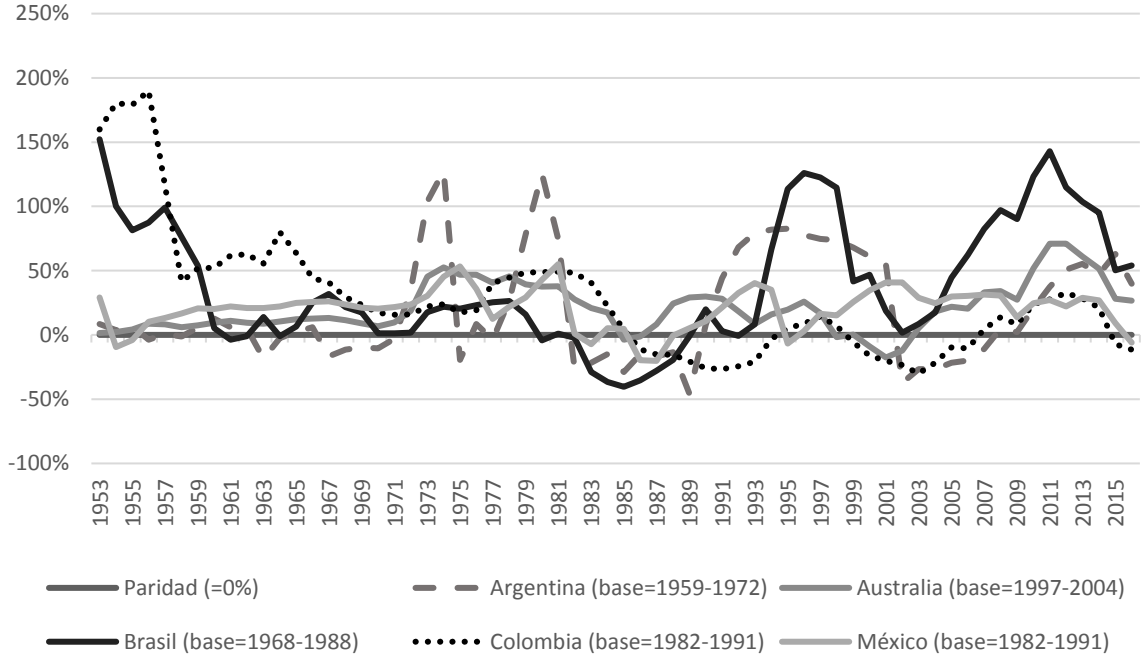


Gráfico 5.4

Desvíos del TC respecto a la paridad (IPC + Productividad)

Argentina, Australia, Brasil, Colombia y México)

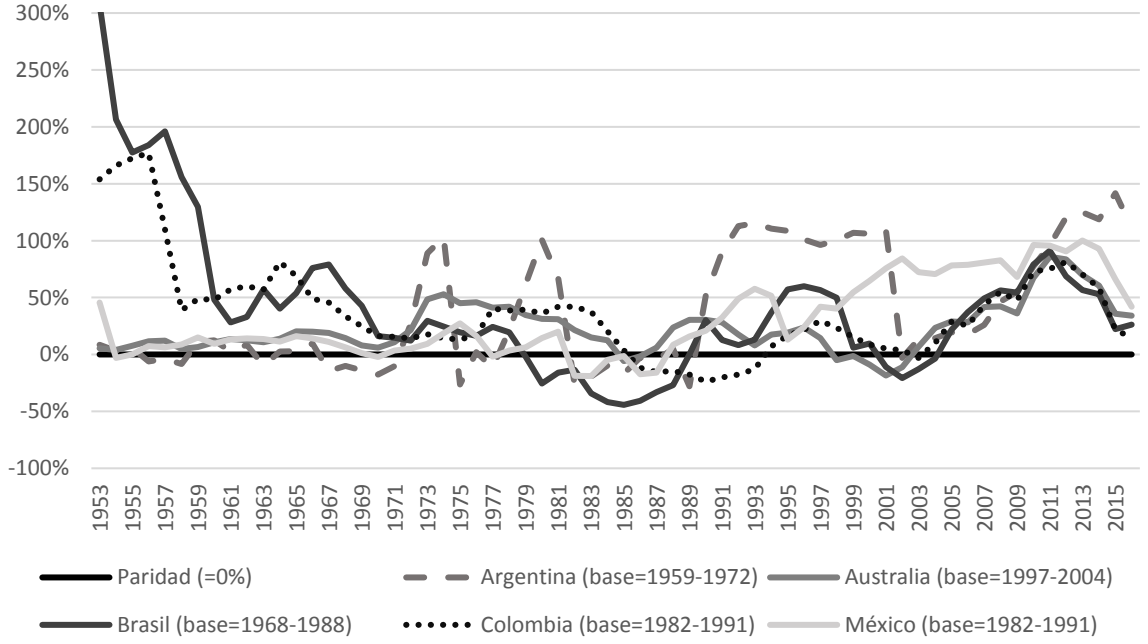


Gráfico 5.5

Desvíos del TC respecto a la paridad (IPC)

Japón, Corea del Sur y China

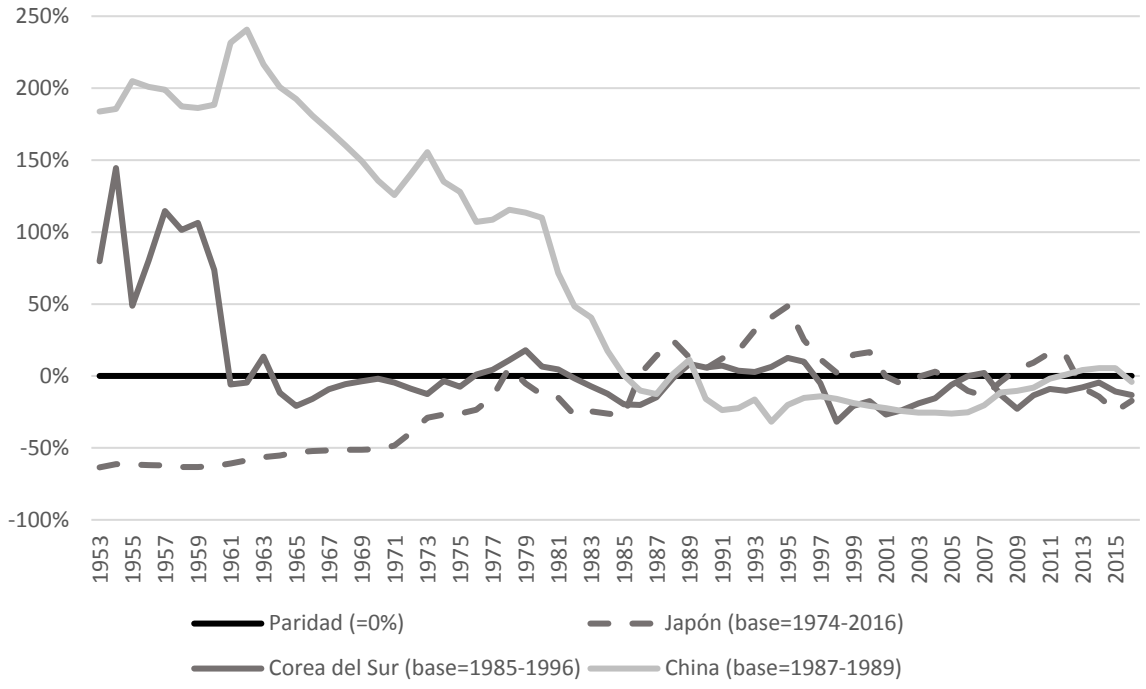
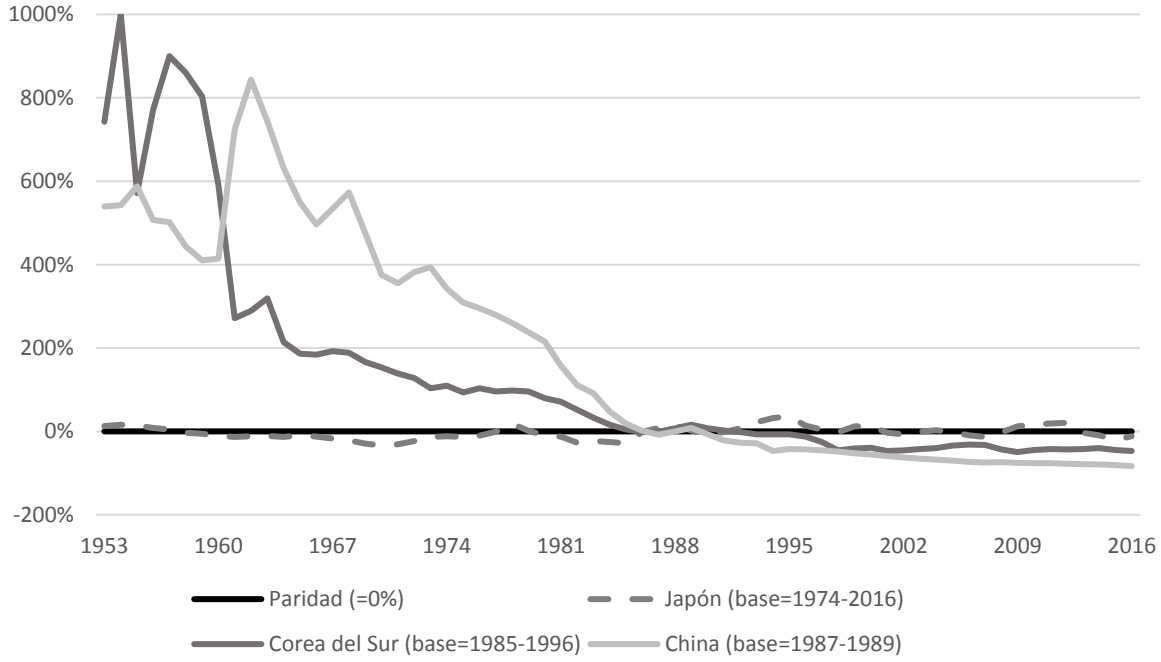


Gráfico 5.6

Desvíos del TC respecto a la paridad (IPC + Productividad)

Japón, Corea del Sur y China



5.3. Principales resultados de las estimaciones.

Los resultados de las estimaciones precedentes resultan relevantes en un doble sentido respecto a los fines de la presente tesis. En primer lugar, como evidencia de la aplicación de los dos métodos de estimación considerados, a partir de la cual resultaría posible evaluar la supremacía de uno sobre otro. En segundo lugar, como evidencia de la vigencia de las determinaciones del tipo de cambio presentadas en nuestro desarrollo.

En relación a la primera de estas cuestiones, referente la necesidad de incluir o no a la productividad en el cómputo, las estimaciones parecen arrojar evidencia que sustenta la posición adoptada en la presente tesis, a saber, que la inclusión de la productividad en el cómputo resulta distorsiva para el mismo. Analicemos la evidencia en este sentido. Por un lado, en lo que respecta a la estimación del tipo de cambio de paridad en los países clásicos la inclusión o no del cómputo arroja resultados completamente distintos para el período de vigencia de los acuerdos de Bretton Woods. De acuerdo al cómputo que sólo considera la evolución de los niveles de precios las monedas de los países europeos se habrían encontrado subvaluadas en promedio un 17% durante el período 1953-1973, mientras que de acuerdo al cómputo que incluye asimismo la evolución de los niveles de productividad estas monedas se habrían encontrado sobrevaluadas en promedio un 12% durante aquel período. Así, habida cuenta del rezago experimentado por los países europeos en relación a EEUU a la salida de la segunda guerra mundial, el cómputo que incluye la productividad estima un desvío del tipo de cambio que aparece a priori como implausible. Lo contrario sucede con la estimación que excluye la productividad, la cual estima un grado de subvaluación que parece razonable dado el proceso de recuperación experimentado por estas economías en aquel período. Por otro lado, la inclusión de la productividad en el cómputo parece arrojar resultados absolutamente improbables respecto a la evolución de los tipos de cambio de paridad en los países del sudeste asiático. En los casos de Corea del Sur y China, donde la productividad crece a tasas marcadamente mayores a las de EEUU durante prácticamente la totalidad del período, la inclusión de la productividad en el cómputo señala la existencia de una tendencia constante a la caída del tipo de cambio de paridad respecto al tipo de cambio efectivo para esta monedas, e indica exagerados niveles de sobrevaluación para el comienzo del período y

exagerados niveles de subvaluación para el final del mismo[77]. En el caso de Japón la inclusión de la productividad implica un tipo de cambio de paridad para el cual el yen no evidencia subvaluación significativa en ningún momento de la seria, mientras que la exclusión de la productividad implica una estimación para la cual el yen presenta niveles significativos de subvaluación desde el comienzo de la serie hasta mediados de la década de 1980. Por último, en lo que respecta a los países cuya unidad de la acumulación gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta la inclusión o no de la productividad en el cómputo no parece arrojar diferencias sustanciales en las estimaciones.

De este modo, las estimaciones muestran como un primer resultado una mayor plausibilidad del método que considera únicamente a la evolución de los niveles de precios como indicadores de la evolución de la capacidad parar representar valor de las monedas. Por esta razón, que se suma al hecho de que previamente no encontramos argumentos teóricos sólidos para la inclusión de la productividad en el cómputo, en lo que sigue analizamos las tendencias de los tipos de cambio considerando únicamente a la evolución de los niveles de precios como indicadores de la evolución de la capacidad relativa para representar valor de monedas.

Respecto a los países clásicos las estimaciones muestran las siguientes tendencias generales. En primer lugar, las mismas indican que los desvíos de las monedas de estos países no alcanzan nunca magnitudes elevadas, manteniéndose los mismos en valores inferiores al 30% para la totalidad de la serie. En segundo lugar, las estimaciones indican que los desvíos tienden a compensarse entre sí en el tiempo durante el período post Bretton Woods, mientras que para el período de Bretton Woods las estimaciones evidencian una sostenida subvaluación de la monedas europeas (un promedio de 17% para Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia)[78]. En tercer lugar, las estimaciones muestran cierta tendencia cíclica en la fijación de los tipos de cambio de todas las monedas consideradas en el período post Bretton Woods, donde períodos de moderada sobrevaluación serían seguidos por períodos de

[77] A nuestro juicio esta constituye la principal evidencia que sustenta la exclusión de la productividad en el cómputo.

[78] Cabe aclarar aquí que por la propia selección del período tomado como base (1974-2016) los tipos de cambio de estas monedas no podrían situarse en promedio fuera de su nivel de paridad, aunque el hecho de que los tipos de cambio oscilen en torno a la paridad en este período parece indicar que la ausencia de desvíos en promedio no responde a una arbitraria selección del año base.

moderada subvaluación. Por último, como es esperable, las estimaciones muestran un incremento de la volatilidad medida como el desvío estándar para el período post Bretton Woods (el mismo pasa de 0,07 para el período de Bretton Woods a 0,12 para el período post Bretton Woods).

Respecto a los países cuya unidad de la acumulación gira en torno a la producción de mercancías primarias las estimaciones muestran las siguientes tendencias generales. En primer lugar, en línea con lo sostenido en el capítulo anterior, las estimaciones muestran que las monedas de estos ámbitos tienden a mantenerse persistentemente sobrevaluadas (tomando la totalidad del período las mismas evidencian en promedio un 25% de sobrevaluación). En segundo lugar, las estimaciones parecen mostrar la existencia de ciclos en los desvíos de estas monedas. Esto es, la sobrevaluación no se encuentra uniformemente distribuida a lo largo de la serie, sino que la misma tiende a concentrase en períodos determinados, más o menos extensos, que se alternan con períodos de simple paridad o ligera subvaluación. Por último, a diferencia de lo que sucede en los países clásicos, no se observa un incremento en la volatilidad de los desvíos del tipo de cambio en los países productores de mercancías primarias con la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods.

Respecto a los países insertos en la división internacional del trabajo originalmente como proveedores de mano de obra abaratada y disciplinada las estimaciones muestran las siguientes tendencias generales. En primer lugar, la serie muestra que los tres ámbitos considerados atravesaron períodos de subvaluación considerable durante distintos momentos del período. En el caso del yen japonés la estimación muestra que el mismo se mantuvo sostenidamente subvaluado desde el comienzo de la serie hasta mediados de los años 80 (un promedio de subvaluación de 42% para el período 1953-1985). Mientras que en el caso de Corea del Sur y China las estimaciones muestran que sus monedas pasaron de hallarse fuertemente sobrevaluadas a hallarse moderadamente subvaluadas con el cambio en su forma de inserción internacional. El won surcoreano paso de hallarse 62% sobrevaluado en promedio durante el período 1953-1964, a hallarse 7% subvaluado en promedio durante el período 1965-2016. Mientras que el yuan chino pasó de hallarse 130% sobrevaluado en promedio durante el período 1953-1989, a hallarse 15% subvaluado en promedio durante el

período 1990-2016[79]. En segundo lugar, las monedas de estos ámbitos no parecen mostrar tendencias cíclicas marcadas como sucedía con los casos anteriores. Por último, al igual que en el caso de los países productores de materias primas, no encontramos un incremento significativo de la volatilidad para los tipos de cambio de estas economías.

En suma, las estimaciones realizadas aquí muestran, pese a su carácter preliminar, dos resultados que van en línea con lo sostenido a lo largo del desarrollo. Por un lado, las mismas parecen dar soporte empírico a la idea de que la metodología para la estimación del tipo de cambio de paridad debe excluir a la productividad del cómputo. Por otro, las mismas dan sostén a la idea de que el tipo de cambio debe entenderse como una forma económica que media la determinación de los distintos ámbitos nacionales como partes diferenciadas del todo que constituye la economía mundial. En otras palabras, que las distintas tendencias generales evidenciadas en la fijación de los tipos de cambio responden al distinto rol en que los diferentes ámbitos nacionales se afirman como órganos de la división internacional del trabajo.

[79] Vale recordar que todas las estimaciones son sensibles a la elección de un año base y por lo tanto los resultados presentados deben tomarse con cautela.

6. Crítica de las teorías del tipo de cambio

Como debería resultar evidente a esta instancia, la forma de comprender la determinación del tipo de cambio propuesta en esta tesis se aleja fuertemente de la de las distintas posiciones contempladas en la literatura. En esencia, mientras que estas consideran a la determinación del tipo de cambio como el producto de la interacción entre ámbitos económicos autónomos, para nosotros la misma constituye la forma en que los espacios nacionales de acumulación se afirman como órganos del capital total mundial.

El presente capítulo se propone explorar las diferencias entre ambos enfoques. El mismo presenta en este sentido un doble objetivo. En primer lugar, estudiar las diferencias particulares entre cada una de las propuestas revisadas y el enfoque aquí adoptado. En segundo lugar, contrastar la concepción general sobre la relación entre lo nacional y global propia de cada enfoque e intenta dar cuenta de la necesidad que subyace a la adopción una perspectiva centrada en lo nacional por parte de las distintas teorías.

6.1 Ley de precio único

Consideremos, en primer término, la explicación usual del TCR entendido como relación de precio de las mercancías transables: la ley de precio único. Como señalamos, esta sostiene que las diferencias en los precios de las mercancías transables se explican por la existencia de factores que afectan los procesos de arbitraje, considerando que de ser estos factores inexistentes los precios tenderían a igualarse como resultado natural del propio arbitraje. Explicación que, si bien constituye a nuestro juicio una descripción correcta del fenómeno, esconde una dificultad insoslayable. A saber, la exterioridad con la cual las teorías conciben la determinación de ciertas barreras al comercio. Esto es, si bien es correcto que los precios relativos de estas mercancías se regulan por los procesos de arbitraje, las distintas teorías consideran como exógenamente determinadas las principales barreras al comercio internacional, i.e., las regulaciones estatales del comercio exterior.

El problema de este proceder no es menor, puesto que al dejar sin explicación el nivel de este tipo de barreras las teorías abdican de explicar en última instancia el nivel concreto

en torno al cual gravita esta noción de TCR[80]. Por el contrario, en nuestro desarrollo reconocimos a las formas políticas en general, y a la regulación al comercio exterior en particular, como formas concretas de realizarse la acumulación de capital a escala mundial. Cuestión que analizamos específicamente cuando consideramos la determinación del tipo de cambio en los ámbitos especializados en la producción de mercancías primarias, donde la presencia de retenciones a las exportaciones y aranceles a las importaciones operan como mecanismos de apropiación de renta de la tierra por el capital social global[81].

6.2 Concepción neoclásica del tipo de cambio

Tomemos ahora la concepción neoclásica sobre la determinación del tipo de cambio. Como vimos, esta sostiene que producto de la competencia internacional los salarios relativos tienden a ajustarse a los niveles de productividad relativos; permitiendo de esta manera la igualación de los costos unitarios a pesar de la existencia de diferencias en los niveles de productividad. Idea que, si bien tiene el mérito de intentar dar una explicación a la forma en que los distintos ámbitos nacionales subsisten a la competencia internacional, presenta desde nuestra perspectiva dos deficiencias fundamentales[82].

Por un lado, el considerar a las diferencias en las productividades nacionales como simples datos, desconociendo que estas son, esencialmente, un producto del movimiento del capital total mundial. Deficiencia que bien que puede parecer como un problema menor para la explicación del tipo de cambio, mas a nuestro juicio no lo es; puesto que es sólo a partir de considerar los niveles de productividad como variables nacionalmente determinadas que resulta posible explicar el tipo de cambio en base a las diferencias entre estos. Por el contrario, si se admitiese que los mismos se encuentran determinados esencialmente por el propio

[80] Cabe señalar que las regulaciones estatales del comercio exterior presentan, en este sentido, una diferencia fundamental con el resto de los factores que dan forma concreta a los procesos de arbitraje (los costos de transporte, etc.). Puesto que, mientras que estos últimos son enteramente ajenos a la voluntad de los hacedores de política, los primeros tienen a esta por determinación inmediata, y como tales son pasibles de cambios abruptos. De forma que, la exterioridad con que se concibe la determinación de tales barreras implica tanto la imposibilidad de explicar la diferencia absoluta en la capacidad de compra de las monedas (PPP absoluta) como su evolución relativa en el tiempo (PPP relativa).

[81] La inversión del vínculo entre la acumulación de capital a escala nacional y mundial se presenta respecto a estas formas de acción estatal como la afirmación de que las mismas se corresponden simplemente con una vocación industrializadora, la voluntad de desarrollar un proceso de industrialización mediante la sustitución de importaciones.

[82] Como veremos, en tanto se derivan del carácter centrado en lo nacional, estas problemáticas son comunes a todas las teorías consideradas.

movimiento de la acumulación mundial de capital la cuestión tomaría un carácter completamente distinto. En ese caso sería necesario responder en primer lugar, qué necesidad se esconde detrás del hecho, aparentemente contradictorio, de que en pos de maximizar su valorización a escala global el capital aplique en ciertos ámbitos nacionales técnicas productivas obsoletas.

Por otra parte, resulta asimismo problemática la propia explicación neoclásica sobre la forma en que estos diferenciales de productividad son compensados. Puesto que, al asumir que esta compensación ocurre a través de los niveles salariales la misma niega lo que constituye la determinación general del salario. En otras palabras, niega que como sujeto concreto del proceso de metabolismo social el capital maximiza su valorización a partir del pago de la fuerza de trabajo por su valor; esto es, a partir del pago de aquellos salarios que permiten a los vendedores de fuerza de trabajo acceder a todos las mercancías necesarias para la reproducción plena de sus atributos productivos. Siendo que, el pago sostenido de la fuerza de trabajo por debajo de su valor implica la incapacidad de su reproducción en condiciones normales y con ella la del propio proceso de acumulación. Lo cual es absolutamente desconocido por la teoría neoclásica cuando afirma que los rezagos productivos tienden a ser compensados con salarios abaratados; postulando como norma un fenómeno que solo puede tener lugar de forma transitoria. En suma, no se trata de negar la existencia de diferencias en los niveles de productividad, sino de explicarlas como producto de la diferenciación inmanente del capital total mundial, y de preguntarse por las fuentes que permiten sostener estos rezagos de productividad sin que ello implique la venta sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

6.3 Concepción clásico-marxista del tipo de cambio

Analicemos ahora la posición clásico-marxista desarrollada por Anwar Shaikh. Como observamos, esta rechaza la idea de que los salarios nacionales se rigen por la competencia internacional, argumentando que, por el contrario, los mismos se rigen esencialmente por la matriz político-cultural imperante en cada nación, y de esta forma, concibe al tipo de cambio como un mero reflejo de los niveles de productividad y salarios reales nacionalmente determinados. Posición que, aunque posee el valor de superar la apariencia de que las diferencias de productividad son invariablemente compensadas por diferencias salariales,

encierra a nuestro juicio un conjunto de problemas. En primer lugar, mal que le pese a Shaikh, su planteo no excluye la posibilidad de que los capitales de los países subdesarrollados se impongan la competencia en el mercado mundial a través de la baratura de sus salarios[83][84]. Al asumir que los salarios reales presentan una determinación nacional se admite que estos pueden situarse en un nivel lo suficientemente bajo como para compensar cualquier tipo de rezago productivo. Y en este sentido este planteo enfrenta la misma dificultad que el planteo neoclásico de sostener, más no sea como una posibilidad, que la fuerza de trabajo puede venderse sostenidamente por debajo de su valor. Posibilidad que refleja la problemática más general del planteo clásico-marxista de desconocer que el contenido de la determinación del salario lo constituye el valor de la fuerza de trabajo[85]. En segundo lugar, el propio carácter centrado en lo nacional de este enfoque le hace imposible reconocer las formas específicas bajo las cuales la acumulación de capital se realiza en ciertos ámbitos nacionales. Como vimos, estas formas brotan del propio movimiento de la unidad mundial de la acumulación de capital, y como tales, sólo resultan aprehensibles a partir de reconocer el carácter global

[83] Sobre esta base se podría afirmar, por ejemplo, que, en lugar de ser un producto del movimiento de la acumulación del capital a escala mundial, el desarrollo de países como Japón, Corea del Sur o China o se debió simplemente al sostenimiento de salarios tan bajos que les permitieron compensar sus rezagos productivos. Para una perspectiva alternativa que encuentra el eje del desarrollo de estas economías en las transformaciones en la acumulación de capital a escala global véase Grinberg (2011) e Iñigo Carrera (2013, capítulos 2 y 5).

[84] Esta posibilidad demuestra asimismo la imposibilidad de fundamentar la vigencia del principio de ventajas absolutas a partir de la afirmación del carácter exógeno del salario. En otras palabras, esta posibilidad refuta la creencia de Shaikh que son aquellos capitales que ponen en marcha la mayor productividad del trabajo los que invariablemente se imponen en la competencia (Shaikh, 1990, p. 190 y nota al pie). En esencia, el asumir que el salario posee una determinación exógena supone la posibilidad de que este compense los déficits de productividad y permita así imponerse en el mercado mundial a capitales productivamente rezagados.

[85] El desconocimiento por parte de Shaikh del valor de la fuerza de trabajo como el contenido general de la determinación del salario pone de manifiesto que, más allá de sus críticas al enfoque neoclásico, ambos comparten el método de conocimiento. Esto es, más allá de discrepar con aquel respecto al tipo de acción que está en juego en la determinación del salario, la simple competencia individual en un caso y la competencia a título colectivo en el otro, ambos coinciden en el hecho de considerar estas acciones sin más como las determinantes de los niveles salariales. Por el contrario, nuestro desarrollo intentó mostrar que tanto el enfrentamiento a título individual como a título colectivo de los vendedores y compradores de la fuerza de trabajo no son sino modos de realizarse un contenido que trasciende la inmediatez de estas formas, a saber: la venta de la fuerza de trabajo por su valor. En otras palabras, tanto el enfoque de Shaikh como el enfoque neoclásico comparten la imposibilidad de reconocer a un concreto inmediato como la forma de realizarse un contenido que trasciende aquella inmediatez. En este sentido les cabe a ambas la siguiente observación realizada por Iñigo Carrera: “para el economista, aferrado ya con firmeza teórica a la creencia en la identidad inmediata entre forma y contenido, la posibilidad de que una forma real no sea inmediatamente igual a su contenido - no menos real - se le aparece invertida como una cuestión de naturaleza filosófica” (Iñigo Carrera, 1995, p. 44).

de esta. Así, al concebir al mercado mundial como la simple interacción de ámbitos independientes, el subdesarrollo se le presenta a Shaikh como una mera cuestión de diferencias en los niveles de productividad. De esta forma, la cuestión del rezago productivo aparece invertida, en lugar de intentar explicar las diferencias de productividad como un producto de la acumulación mundial, la cuestión a responder para Shaikh es cómo esos ámbitos nacionales sobreviven a la competencia internacional a pesar de su baja productividad relativa. Como vimos, al respecto el autor se limita a señalar que la producción en ellos se limitará exclusivamente a aquellas actividades para las cuales gocen de condiciones naturales extraordinarias o algún otro tipo de ventaja particular (Shaikh 1990, p. 233). Omitiendo sin embargo en este punto cualquier referencia a la forma de ingreso particular, i.e., renta de la tierra, al que dan lugar estos condicionamientos naturales; flujo en relación al cual vimos reside la clave de la especificidad del conjunto de economías especializadas en la producción de mercancías primarias[86]. En suma, el enfoque de Shaikh invierte completamente el vínculo entre la acumulación a escala nacional y global, concibiendo a la determinación del tipo de cambio como el simple reflejo de salarios reales y productividades nacionalmente determinados.

6.4 Concepción estructuralista del tipo de cambio

Analicemos a continuación el enfoque estructuralista elaborado por Marcelo Diamand. Como observamos, este planteo tiene por objetivo dar una explicación a la falta de competitividad del sector industrial de las economías productoras de mercancías primarias que no base simplemente en rechazar la validez general del principio de la paridad de costos (tal como lo hace la corriente clásico-marxista). Problemática que tiene un primer intento de solución en el sostenimiento de que la fijación del tipo de cambio es resultado de una elección libre por parte de los hacedores de política, pero cuya explicación reside en última instancia

[86] En relación a este punto cabe que señalar que, en tanto Shaikh concibe al tipo de cambio como carente de cualquier otra determinación que ser resultado inmediato de la lucha de clases, su concepción excluye la posibilidad de la sobrevaluación persistente del tipo de cambio. Al concebir a la determinación tipo de cambio de esta forma, los desvíos del equilibrio solo pueden ser considerados como procesos temporarios que reflejan un salario real que no se corresponde con la fuerza con la que cada clase participa de la lucha de clases (Shaikh & Antonopolus, 2013, p. 210-212; Shaikh, 2016, p. 533). Por esta razón, resulta imposible para el autor reconocer a la sobrevaluación cambiaria como la forma en que se realiza la especificidad de esos ámbitos cuya unidad de la acumulación gira en torno a la producción de mercancías portadoras de rentas. La misma consideración respecto a la imposibilidad de reconocer desvíos sostenidos de la norma dentro de este enfoque vale para la subvaluación cambiaria.

en la afirmación de que la clase trabajadora en estas economías resiste el establecimiento de un salario real lo suficientemente bajo como para que la industria resulte competitiva. Situación que de acuerdo a Diamand sólo es posible explicar por la existencia en estas economías de condiciones naturales extraordinarias (Diamand, 1972, p. 9; Diamand, 1978, p. 22), las cuales le permiten alejarse de la paridad de costos sin que ello impida el sostenimiento de lo que constituye su principal flujo de divisas: la exportación de mercancías primarias. Así, como vimos, mientras que para Diamand la paridad de costos debe regir inevitablemente en las economías industriales, lo mismo no ocurre en las economías primarias, donde la existencia de recursos naturales extraordinarios permite la influencia de factores psicológicos, culturales y políticos en la determinación del salario (tal como sostienen ocurre en general los autores clásico-marxistas). Posición que, aunque tiene el mérito de reconocer a la sobrevaluación cambiaria como un fenómeno persistente en las economías especializadas en la producción de mercancías primarias, presenta a nuestro juicio una serie de dificultades.

En primer lugar, este enfoque parte de aceptar la validez del principio de paridad de costos como la forma de determinación del tipo de cambio que rige en esas economías cuya acumulación no gira en torno a la producción de mercancías primarias. De esta forma, concibe a la paridad de costos del sector industrial como la norma del tipo de cambio, respecto a la cual el nivel del tipo de cambio se sostiene persistentemente alejado en las economías primarias en vías de industrialización (Diamand, 1972, p. 9). En otras palabras, Diamand parte de suponer que las diferencias salariales pueden operar efectivamente como compensadoras de los diferenciales de productividad. En este sentido, le caben su planteo todas las críticas realizadas con anterioridad a la concepción neoclásica de paridad de costos. El mismo considera erróneamente que los países rezagados en su productividad pueden compensar este rezago a partir de la baratura de sus salarios, obviando que esto implicaría la venta generalizada de la fuerza de trabajo por debajo su valor e impediría por lo tanto el sostenimiento de la propia acumulación. Y en términos más generales este enfoque desconoce, al igual que el resto de los analizados, que el salario tiene por determinación general de contenido al valor de la fuerza de trabajo.

Luego, la confusión por parte de Diamand respecto a lo que constituye la norma del tipo de cambio implica que su propia concepción de lo que constituye la sobrevaluación

cambiaria resulta equivocada. Para este autor, la sobrevaluación consiste en la vigencia de salarios reales mayores a los que permitirían al sector industrial ser competitivo a nivel internacional. En otras palabras, Diamand considera a la sobrevaluación como la participación por parte de los trabajadores en la apropiación de una porción del flujo de ingreso correspondiente a las ventajas especiales provistas por la naturaleza, el cual de regir un salario correspondiente a la paridad de costos industriales fluiría íntegramente a los bolsillos de los terratenientes como renta de la tierra. De esta forma, aunque el planteo del autor reconoce -al menos implícitamente- la existencia de la sobrevaluación cambiaria como una forma de transferencia de renta de la tierra y un limitante a la exportación de mercancías industriales, el mismo considera equívocamente que la clase obrera resulta el beneficiario último de esta. En definitiva, Diamand no puede dar cuenta correctamente de la especificidad en la determinación del tipo de cambio de las economías cuya unidad de la acumulación gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta puesto que desconoce en primer término lo que constituye la norma de este, es decir, desconoce lo que constituye la normalidad en la determinación del tipo de cambio. Para Diamand, al igual que para los autores neoclásicos, la normalidad de la acumulación no consiste en la valorización de capitales con una escala que les permita poner en marcha la productividad media del trabajo, pagando la fuerza de trabajo por su valor, y el intercambio de las monedas nacionales de acuerdo a su capacidad para representar valor, sino en la igualación de los niveles de costos a partir de diferencias salariales que compensen los diferenciales de productividad.

Seguidamente esta confusión tiñe las recomendaciones de política que el autor deriva de su análisis. Al considerar a la sobrevaluación del tipo de cambio como la vigencia de salarios reales mayores que aquellos que se corresponden con la productividad industrial, el mismo juzga que la imposición de retenciones a las exportaciones primarias afecta al capital industrial de una forma completamente distinta que aquella (la sobrevaluación). De acuerdo a Diamand las retenciones tendrían por efecto incrementar la competitividad del sector industrial –al permitirle participar en la apropiación de renta de la tierra- sin afectar el nivel del salario real que perciben los vendedores de fuerza de trabajo (Diamand, 1972, p. 18). Pero, como señalamos, el efecto de la sobrevaluación no consiste en incrementar el salario real, esto es, en transferir renta de la tierra a la clase obrera, sino en permitir la reapropiación de una porción de esta por el capital social, lo cual como vimos constituye la razón última

que explica la especificidad que toma la acumulación en estos ámbitos. Y en este sentido, aunque las retenciones a las exportaciones constituyen una manera más eficiente de realizar esta reapropiación, las mismas no constituyen una herramienta para superar esta especificidad, sino que por el contrario son una en entre tantas formas en que la misma se realiza (forma que tiene a la propia obra de Diamand como su portadora ideológica)[87][88].

6.5 Las distintas concepciones de la relación entre lo nacional y lo global

Sinteticemos lo desarrollado hasta aquí en la presente sección. Vimos que para las distintas teorías consideradas el eje del proceso de determinación del tipo de cambio pasa por dos puntos: la existencia de diferencias en los niveles de productividad entre naciones y la determinación de los salarios reales frente a estas diferencias. En relación a lo cual observamos que, a pesar de sus diferencias, las tres comparten dos modos de proceder comunes. En primer lugar, tomar a los niveles de productividad como dados, es decir, como nacionalmente determinados. En segundo lugar, negar la existencia de una determinación general del salario real que transcienda las particularidades nacionales. En relación a lo cual nuestro desarrollo planteo una forma completamente distinta de comprender la cuestión. Por un lado, al reconocer al capital total social como el sujeto del proceso de metabolismo social nuestro desarrollo partió de descubrir que este lleva como una necesidad que le es propia el pago de la fuerza de trabajo por su valor. Por otro, al reconocer a este proceso como uno de alcance mundial, nuestro desarrollo nos enfrentó a la necesidad de explicar las diferencias existentes en los niveles de productividad nacionales como un producto del proceso de diferenciación inmanente del capital global. Es decir, como un producto del proceso mediante el cual el capital total social impone a la acumulación de capital en ciertos ámbitos nacionales una forma específica, dando así a su proceso de acumulación a escala global la forma de una división internacional del trabajo.

---

[87] Como señalamos previamente la preminencia de la sobrevaluación por sobre las retenciones a la exportación como mecanismo de reapropiación de renta tiene su explicación en el hecho que mientras el efecto de la primera no es inmediatamente evidente para los sujetos involucrados, las retenciones afectan de manera explícita la apropiación de riqueza por parte de los terratenientes. Otro tanto ocurre sobre el incluso más eficiente impuesto sobre la renta potencial (al respecto véase Iñigo Carrera (2007) y Perez Trento (2017)).

[88] Lo dicho aquí no pretende negar la validez (i.e., la deseabilidad) de la pelea por la imposición de retenciones a las exportaciones primarias como forma de acción política. Mas si señalar la verdadera naturaleza que esta acción tiene como forma de realizarse efectivamente la especificidad de estas economías, y no como un medio para su superación.

En suma, mientras que en nuestro desarrollo intentamos ver a la conformación de los distintos ámbitos nacionales y el rol asignado a ellos en la división internacional del trabajo como un producto del movimiento del capital total mundial, y a la determinación de los tipos de cambio de cómo la forma de realizarse aquel, las distintas teorías explican el establecimiento mismo de esta unidad como el producto de la simple interacción entre unidades económico-políticas independientes. Así, el tipo de cambio se presenta para estas como el resultado de la relación entre aquellas, la cual, como vimos, se asume que tiene lugar sobre la base de atributos propios de cada nación (productividades relativas, niveles salariales, características de los agentes, etc.), cuya existencia se asume precede ontológicamente a esta relación.

Ahora bien, llegada esta instancia creemos que no basta simplemente con reconocer el carácter centrado en lo nacional de las distintas teorías. Sino que es necesario considerar también cuál es la razón que impide a estas reconocer el carácter mundial de la acumulación. Mas al respecto sólo podemos avanzar aquí una respuesta tentativa. Para ponerlo sucintamente, la imposibilidad de reconocer este carácter se relaciona esencialmente con la concepción sobre la acción política subyacente a las distintas teorías. Según estas, el curso seguido por la acumulación de capital en cada ámbito nacional tiene que ver, en mayor o menor medida, con el carácter acertado o desacertado de las políticas económicas allí desplegadas. De esta forma, las políticas económicas aparecen como un factor relativamente extraeconómico que tiene la potencia de determinar el devenir de la acumulación. Consecuentemente, se asume que la trayectoria de la acumulación nacional guarda algún grado de independencia con relación a la dinámica global de la acumulación de capital (Roslan, 2015, p. 2). En definitiva, la posición de estos diversos enfoques se sustenta en la forma que los propios autores conciben su acción política, a saber, como una acción relativamente independiente de, i.e. abstractamente libre de, la acumulación de capital.

Reflexiones finales

Siguiendo los descubrimientos originales de la crítica de la economía política desarrollada inicialmente por Marx, y retomada en tiempos recientes por Iñigo Carrera, en la presente tesis buscamos avanzar en el conocimiento de las determinaciones que rigen la relación de cambio entre las distintas monedas nacionales, los tipos de cambio.

Como es usual, comenzamos nuestro desarrollo analizando las distintas posturas sobre la cuestión presentes en la literatura. Así, en el capítulo 1 nos dedicamos a revisar las distintas posiciones existentes respecto a la cuestión de la determinación del tipo de cambio. Comenzamos esta revisión considerando en primer término a la ley de precio en tanto postura generalmente aceptada sobre la determinación del tipo de cambio de las mercancías transables. Para luego avanzar sobre los desarrollos específicos a cada una de las distintas escuelas económicas. Entre estos consideramos en primer lugar al de la perspectiva neoclásica, de acuerdo al cual los niveles de costos que afrontan los capitales de los distintos ámbitos nacionales tienden a igualarse producto de la competencia internacional. En segundo lugar examinamos la posición clásico-marxista desarrollada por Anwar Shaikh, de acuerdo a la cual los salarios reales, y por ende los niveles de costos, constituyen variables relativamente independientes del sector externo; perspectiva según la cual, consiguientemente, no sería posible asumir tal como hace la teoría neoclásica que todas las naciones se benefician del comercio internacional. Por último analizamos la posición estructuralista desarrollada por Marcelo Diamand, la cual sostiene que sólo las economías especializadas en la producción de mercancías primarias tienden a presentar niveles salariales para los cuales el sector industrial resulta poco competitivo a nivel internacional. Cerramos este capítulo señalando que, no obstante sus diferencias, las distintas teorías del tipo de cambio comparten un punto de partida común: la concepción incuestionada de las naciones como las unidades primarias de análisis. Frente a lo cual intentamos darle a nuestro desarrollo un curso alternativo, comenzando precisamente por cuestionar la necesidad que determina la existencia de ámbitos nacionales. Pregunta que nos remitió a su vez al análisis de las determinaciones generales de la acumulación.

Así, en el capítulo 2 reproducimos brevemente los descubrimientos fundamentales de la crítica de la economía política respecto a las determinaciones generales de la acumulación

de capital. Aquí analizamos en primer lugar a la mercancía y el dinero como las formas más simples a través de las cuales se organiza la producción social. Seguidamente, nos enfrentamos al hecho de que la puesta en marcha de la producción social en el modo de producción capitalista tiene por forma general el circular del dinero como capital, el cual se realiza sin ninguna otra finalidad inmediata que su propia reproducción en escala ampliada. En otras palabras, nos enfrentamos al hecho de que el capital constituye el sujeto concreto inmediato del proceso de metabolismo social en el modo de producción capitalista. A continuación, nos detuvimos a analizar sucintamente las determinaciones generales del proceso de acumulación de capital. El énfasis estuvo puesto aquí en a la relación social fundamental de este modo de producción: la compraventa de la fuerza de trabajo. Al respecto, reconocimos en primer lugar que, puesto que el capital necesita enfrentarse constantemente a poseedores de una fuerza de trabajo capaz de llevar adelante su proceso de valorización, el salario tiene como contenido general al valor de la fuerza de trabajo. Luego consideramos como la realización de este contenido tiene por forma concreta a la lucha de clases y la acción estatal. Cerramos este capítulo analizando la forma concreta en que tiene lugar la unidad entre la producción y el consumo sociales en este modo de producción, la formación de la tasa general de ganancia.

Finalizado este desarrollo, en el cual analizamos a la acumulación de capital tomada esta en su pureza, es decir, como si se desarrollase al interior de un único ámbito de acumulación, en el capítulo 3 nos dispusimos finalmente a analizar la fragmentación nacional bajo la cual la acumulación de capital se realiza en la actualidad. Comenzamos allí reconociendo que regido como un proceso de acumulación de capital el proceso de metabolismo social adquiere por primera vez en la historia un alcance indistintamente universal. De forma tal que, aunque nacional por su forma, la acumulación de capital constituye un proceso mundial por su contenido. Frente a lo cual el desarrollo prosiguió en dos sentidos. En primer lugar, intentando dar cuenta de la necesidad que determina la fragmentación de la acumulación en ámbitos nacionales. Y luego, intentando dar cuenta de la forma en que los tipos de cambio median esta unidad mundial.

En relación a la pregunta por necesidad que determina la acumulación mundial tome la forma de una multiplicidad de procesos nacionales encontramos que, más allá de que la

conformación de estados nacionales es la forma en que originalmente se desarrolló el modo de producción capitalista, la clave para explicar la fragmentación nacional se haya en la capacidad que esta brinda al capital para potenciar su proceso de acumulación a escala mundial. En esencia, encontramos que la fragmentación nacional constituye un modo de potenciar la acumulación del capital social mundial en tanto le facilita a este dar un trato diferencial a los distintos sujetos sociales que participan de su proceso de valorización (los distintos capitales, porciones de la clase obrera y terratenientes). El capital se sirve fundamentalmente de esta diferenciación para imponer a la acumulación de capital en ciertos ámbitos nacionales una forma específica, dando así a su proceso de acumulación a escala global la forma de una división internacional del trabajo. Por un lado, vimos que el capital consolidó a ciertos ámbitos como espacios en los cuales la unidad de la acumulación de capital gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta y su posterior reapropiación por el capital mundial, estableciendo de este modo una primera forma división internacional del trabajo. Por otro, vimos que en el momento en que el desarrollo de las fuerzas productivas comenzó a implicar una diferencia sustancial en los consumos necesarios para la reproducción de los distintos tipos de obreros que conforman el obrero colectivo, el capital fragmentó los procesos productivos en distintos ámbitos nacionales. Esos ámbitos quedaron consolidados de esta forma como productores de obreros con subjetividades productivas diferentes, expandida en un caso, degradada en el otro, instaurando mediante esta diferenciación una segunda forma de división internacional del trabajo.

Habiendo descubierto las razones detrás de la fragmentación nacional y la forma específica que está impone a la acumulación en ciertos ámbitos nacionales, nos avocamos a considerar la manera en que los tipos de cambio median el establecimiento de la unidad mundial de la acumulación. Allí señalamos en primer lugar que, en tanto relación entre dos monedas nacionales particulares, el tipo de cambio tiene por determinación general de contenido a la capacidad respectiva para representar valor de cada una. Luego, vimos que la importancia de esta determinación de contenido, a la cual nos referimos sintéticamente como tipo de cambio de paridad, reside en que su vigencia permite a los distintos capitales que operan al interior del ámbito nacional participar indistintamente del proceso de formación de la tasa de general de ganancia. En otras palabras, vimos que la vigencia del tipo de cambio de paridad es la forma en que diferentes procesos nacionales de acumulación se afirman como

órganos indistintos del capital social mundial. Seguidamente intentamos dar cuenta de la forma concreta más simple y general a través de la cual tiene vigencia esta determinación del tipo de cambio. Notamos aquí que la clave de la imposibilidad del sostenimiento de la sobrevaluación o subvaluación cambiaria reside en que al situarse fuera de su nivel de paridad el tipo de cambio transforma a la mediación cambiaria en un mecanismo de apropiación y redistribución de riqueza social, diferenciando de esta forma la tasa de ganancia de los capitales que operan al interior del ámbito nacional según la condición en que participan de aquella mediación; de manera tal que la vigencia de un tipo de cambio distinto del de paridad daría lugar a movimientos de los capitales entre ramas que, a través de desequilibrios en la balanza de pagos, terminarían por devolver el tipo de cambio a su nivel de paridad.

A continuación dedicamos el capítulo 4 a considerar la cuestión de las fuentes y mecanismos que permiten la sobrevaluación o subvaluación sostenida del tipo de cambio. Partimos aquí de reconocer que, en tanto transforman a la mediación cambiaria en un mecanismo de apropiación de riqueza social, los desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad sólo pueden sostenerse en la medida que exista alguna fuente de riqueza extraordinaria sobre la cual tal apropiación pueda recaer, sin afectar así la normal reproducción del conjunto de los capitales que operan interior del ámbito nacional. En este sentido reconocimos en primer lugar a la renta de la tierra como la fuente específica sobre la que se sostiene la sobrevaluación en los ámbitos productores de mercancías primarias. Y luego, a la venta de esta fuerza de trabajo por debajo de su valor y el aflujo de riqueza social del mercado mundial como la forma en que se sostiene la subvaluación que ha tenido lugar en los ámbitos incorporados a la NDIT como fuentes de mano de obra abaratada. Asimismo, señalamos que la sobrevaluación cambiaria recurrente que experimentan los países productores de mercancías primarias se explica en última instancia por el hecho de que la misma permite al capital social recuperar una porción de la plusvalía que escapa de sus manos bajo la forma de renta la tierra. Por otra parte, vimos que la razón de ser de la subvaluación en los ámbitos insertos en la NDIT como proveedores de mano de obra abaratada reside en que la misma permite canalizar la totalidad de los flujos de riqueza extraordinaria con la que estos cuentan hacia los capitales productores de mercancías transables.

Seguidamente, en el capítulo 5 consideramos la metodología apropiada para la estimación del tipo de cambio de paridad. Allí, luego de juzgar al tipo de cambio de paridad bilateral como el objeto apropiado de la medición nos dispusimos a discutir los elementos que reflejan correctamente su evolución. Al respecto sostuvimos que, a diferencia de lo que veíamos al considerar la evolución de la capacidad absoluta para representar valor de una monedas, la cual es reflejada correctamente por la evolución conjunta del nivel general de precios y de productividad, la evolución en la capacidad relativa para representar valor no requiere incluir en su computo la evolución de los niveles de productividad. En otras palabras, que la evolución en la capacidad relativa para representar valor de las monedas es reflejada apropiadamente por la evolución relativa de los niveles generales de precios. Posición con la cual nos alejamos de lo sostenido por la mayoría de los adherentes a este enfoque. A continuación realizamos estimaciones preliminares utilizando ambas propuestas metodológicas para tres conjuntos de naciones durante el período 1953-2016. En primer lugar, consideramos aquellos ámbitos donde la acumulación se desarrolla con "normalidad" y para los cuales no se esperan por ende desvíos prolongados del tipo de cambio respecto a su paridad. En segundo lugar, aquellos ámbitos cuya unidad de la acumulación gira en torno a la producción de mercancías portadoras de renta y donde consecuentemente hay razones para esperar que el tipo de cambio se sobrevalue sostenidamente. Por último, aquellos que se incorporaron a la nueva división internacional del trabajo como proveedores de mano de obra abaratada, en los cuales existen bases para esperar períodos de subvaluación prolongados del tipo de cambio.

Por último, en el capítulo 6 analizamos críticamente a las distintas teorías del tipo de cambio presentadas anteriormente. Allí encontramos que los principales puntos de divergencia entre la propuesta desarrollada y las diversas teorías estaban en torno a tres cuestiones: la determinación de los niveles de productividad del trabajo que rigen en cada ámbito nacional, la determinación del salario y la concepción del vínculo entre las formas políticas y económicas. Y al respecto hicimos las siguientes observaciones. En primer lugar, señalamos que todas las teorías coinciden en tomar a la productividad como un dato a partir del cual se debe explicar la relación entre las naciones, mientras que de acuerdo a nuestro desarrollo los diferenciales de productividad constituyen un producto de la propia forma en que la acumulación de capital se estructura a escala mundial. En segundo lugar, señalamos

que las distintas teorías niegan la existencia de una determinación general del salario real que transcienda las particularidades nacionales, en tanto nuestro enfoque reconoció al valor de la fuerza de trabajo como la determinación general de contenido del salario. En tercer lugar, vimos que las teorías económicas consideran a la acción política como dotada de una relativa independencia de su base económica, respecto a lo cual nuestro enfoque adoptó la posición opuesta reconociendo a las formas políticas como las formas necesarias de existencia de las relaciones económicas.

En síntesis, la presente tesis intento ofrecer una explicación de la determinación general que rige el tipo de cambio que partió de reconocer el contenido mundial de la acumulación de capital. En este sentido la misma no pretendió agotar el conjunto de determinaciones que rigen la relación entre los distintos ámbitos nacionales, dejando abierta una serie de interrogantes. En primer lugar, no consideramos aquí la cuestión del dinero mundial y la evolución en las formas de la arquitectura financiera internacional. En segundo lugar, y vinculado con esta primera cuestión, en nuestro desarrollo no intentamos ofrecer explicaciones sobre los desvíos respecto a la paridad que evidenciaron durante prolongados períodos de tiempo las monedas de los ámbitos de acumulación clásicos. Por último, en nuestro desarrollo tampoco consideramos las formas concretas inmediatas a través de las cuales la fijación del tipo de cambio tiene lugar y el rol que los flujos de capitales tienen en este proceso. En definitiva, queda por delante la tarea de enfrentarse a las formas concretas más inmediatas de las relaciones económicas internacionales reconociendo a estas como las formas desarrolladas de las determinaciones generales aquí desplegadas.

Apéndice A (apéndice a la sección 1.3) Sobre el efecto de las variaciones salariales en la balanza comercial.

Como señalamos en la sección 1.3, la teoría neoclásica considera que el salario real presenta una tendencia a oscilar en torno a aquel nivel que garantiza el equilibrio de la balanza de pagos y el pleno empleo de la fuerza de trabajo. En lo que sigue detallamos brevemente el efecto postulado de las variaciones salariales sobre la balanza comercial por esta y el resto de las teorías consideradas. El objetivo es tratar de evitar confusiones innecesarias respecto a las condiciones bajo las cuales resultaría válida la tesis central de la teoría neoclásica del TCR.

De acuerdo a las distintas teorías económicas consideradas (neoclásica, clásico-marxista y estructuralista) las variaciones salariales afectarían el resultado de la balanza comercial por medio de dos vías. Por un lado, se argumenta que al modificar los costos unitarios relativos las variaciones salariales podrían dar lugar a cambios en los patrones de especialización. Esto es, al modificar los CUR las variaciones salariales podrían tornar competitivos internacionalmente, o hacer que dejen de serlo, aquellos sectores más próximos a los niveles de costos internacionales. Por otro, se argumenta que las variaciones salariales, al modificar los CUR, dan lugar a modificaciones en el precio internacional de las mercancías producidas por esos sectores para los cuales no tiene lugar una modificación en el patrón de localización, afectando por ende los volúmenes de exportaciones e importaciones de esos sectores. En otras palabras, se argumenta que al modificar los CUR las variaciones salariales dan lugar a cambios en los términos de intercambio que modifican luego los volúmenes de exportaciones e importaciones[89][90]. Luego, como es sabido, la capacidad de este segundo efecto de mejorar el saldo de la balanza comercial depende crucialmente de que las variaciones en la cantidades más que compensen las variaciones en los precios, situación que

[89] Este doble efecto de las variaciones del TCR sobre el comercio internacional es señalado por Shaikh en una analogía con el efecto que tiene para una firma individual tiene la variación de su precio de venta: "when a firm lowers its selling price, two things happen: it attracts to itself costumers from other firms (demand switching), and it attracts to itself customers who are new to the market (demand expanding)" (Shaikh, 1995, p. 74-75).

[90] Cabe notar que la magnitud del segundo canal mencionado depende crucialmente del peso que el país en cuestión presente en la producción de aquellas mercancías en las que se especializa, puesto que aquello determina el vínculo que presenten entre sí las variaciones de los salarios reales de tal ámbito y sus términos de intercambio.

depende de la magnitud que tomen las elasticidades del comercio exterior[91]. Por consiguiente, el efecto que las variaciones salariales tengan sobre la balanza comercial no necesariamente será siempre positivo; mientras el primer canal mencionado, el cambio en el patrón de especialización, resulta siempre positivo para la balanza comercial, el segundo canal puede resultar, en función de la magnitud de las elasticidades del comercio exterior, tanto positivo como negativo. Pero aunque por este motivo la magnitud que tomen las elasticidades parece ser una condición necesaria para la validez de la tesis neoclásica ese no es el caso[92]. Para ver reconocer este punto basta con pensar que en el extremo el salario real puede alcanzar tal nivel de deterioro que permitiese al país inicialmente deficitario ser competitivo en todos los sectores transables. Por esta razón, la teoría neoclásica encuentra fundamento para la idea de que existe un nivel salarial lo suficientemente bajo como para garantizar simultáneamente el pleno empleo de la fuerza de trabajo y el equilibrio en la balanza de pago. Luego, como vimos, la discusión con las teorías clásico-marxista y estructuralista no pasa en principio por la existencia de tal nivel del salario real, sino por su pretendido carácter de centro de gravitación del salario efectivo.

[91] La condición de "Bickerdike-Robinson-Metzler", de la cual la condición de "Marshall-Lerner" es un caso particular, sintetiza las condiciones generales bajo las cuales las devaluaciones mejoran el saldo de la balanza comercial (Crespo & Lazzarini, 2012, p. 2-6).

[92] Tal como señala Shaikh: "from the point of view of a more general theory of competition, the demand switching effect is the most powerful one" (Shaikh, 1995, p. 75).

<u>Apéndice B (apéndice la sección 1.4)</u> Las críticas tempranas de Shaikh a la teoría neoclásica del comercio internacional

A diferencia de la crítica analizada en el capítulo uno (correspondientes a sus textos más tardíos sobre la cuestión), la crítica desarrollada por Shaikh en sus escritos tempranos sobre la temática no estuvo dirigida a la forma de determinación del salario implícita en la teoría neoclásica de la paridad de costos, sino a ciertos mecanismos concretos a través de los cuales el autor asumía se sustentaba la validez de esta (Shaikh, 1979, 1980, 1990). En lo que sigue acompañamos este desarrollo del autor pakistaní con la intención de mostrar la futilidad de esta línea de análisis y la razón de su giro hacia la posición presentada en el capítulo uno.

El argumento crítico, tal como se encuentra formulado en estos textos, se dirige específicamente contra una de las formas concretas bajo las cuales la teoría neoclásica asume que el ajuste al equilibrio puede tener lugar: el mecanismo de flujo-especie. Mecanismo de acuerdo al cual, el equilibrio en las balanzas comerciales tiende a alcanzarse automáticamente producto del efecto que la acumulación o desacumulación de reservas produce, a través de los movimientos en la oferta monetaria, sobre los niveles de costos y precios[93]. Planteo respecto al cual Shaikh presenta una doble objeción (y una narrativa alternativa). Por un lado, Shaikh considera que la validez del mecanismo flujo-especie supone implícitamente la insostenible noción de que la economía oscila en torno el pleno empleo de los recursos productivos. Por otro, el autor objeta la idea explícita en el mecanismo flujo-especie de que los incrementos (reducciones) en la oferta monetaria se traducen en incremento (reducciones) de la demanda agregada. Detengámonos sobre cada uno de esto puntos.

Con respecto a la existencia de una tendencia al pleno empleo de los recursos productivos Shaikh considera que la misma no es más que "una fantasía vulgar" de los autores neoclásicos (Shaikh 1990, p. 227). De acuerdo al autor, muy por el contrario, el capitalismo tiende a generar y mantener una sobrepoblación relativa de trabajadores, el denominado ejército industrial de reserva, de forma que los incrementos en la demanda

[93] Vale señalar que, aunque por sus orígenes el mecanismo flujo-especie suele asociarse a la teoría clásica, Shaikh considera que en tanto el mismo vincula explícitamente precios y cantidades su fundamento es en última instancia la propia concepción neoclásica. Asimismo cabe destacar que, aunque Shaikh desarrolla su argumentación considerando específicamente este mecanismo, de acuerdo al autor sus críticas son extensibles a cualquier teoría que postule una relación entre desbalance comercial y nivel de precios.

agregada, en lugar de dar origen inevitablemente a incrementos en los niveles de precios, pueden cubrirse expandiendo la producción a través del empleo de una porción de esta población sobrante. En otras palabras, Shaikh considera que los incrementos en la oferta monetaria asociados a los incrementos en las reservas no tienen por qué dar lugar a incrementos en los niveles de precios, tal como considera la teoría neoclásica y como se asume en el argumento del mecanismo flujo-especie.

Respecto al segundo punto, el efecto de los cambios en la oferta monetaria sobre la demanda agregada, Shaikh también sostiene una posición opuesta al análisis tradicional. Para este autor, la consecuencia inmediata de un ingreso de divisas no sería la expansión de la demanda agregada, sino el incremento de los tesoros. Y solo en tanto una porción de estos se transforma en reservas bancarias, presionando a la baja de la tasa de interés, el resultado sería un incremento en la demanda agregada y la demanda de circulante. De esta manera, el efecto real del incremento inicial en la oferta monetaria consistiría en el incremento de los tesoros y las reservas bancarias, la reducción en la tasa de interés y el incremento de la producción y la demanda de circulante por motivos transaccionales (Shaikh, 1990, p. 232).

De esta forma, siguiendo los planteos del autor, parecería que contrariamente a lo que supone el análisis neoclásico, los déficits comerciales, al no poner en marcha mecanismos que impliquen su corrección automática conducen inevitablemente al derrumbe de los países deficitarios y con él al del comercio entre los países involucrados (Shaikh, 1990, p. 232). Ahora bien, de acuerdo a Shaikh los desbalances comerciales ponen en marcha un mecanismo que es necesario considerar antes de realizar un juicio de este tipo. Al incrementar las reservas bancarias en los países superavitarios y reducirlos en los países deficitarios los mismos dan lugar, de acuerdo al autor, a la existencia de un diferencial de tasas de interés que incentivan el desplazamiento de los capitales financieros desde los primeros a los segundos[94]. En otras palabras, los déficits comerciales dan pie a flujos de capital financiero internacionales que permitirían mantener el equilibrio de las balanzas de pagos, no obstante

[94] De acuerdo a Shaikh en aquellos contextos donde rigen otro tipo de arreglos monetarios es el accionar de los bancos centrales, en su intento de preservar el nivel de reservas, el que ocasiona los movimientos en la tasa de interés que dan lugar a los flujos internacionales de capital (Shaikh 1990, p. 266 nota a pie 87; Shaikh 2016, p 521).

el déficit comercial (Shaikh, 1990, p. 232)[95].

Pero en tanto el ingreso de capitales financieros en el presente implica salidas acrecentadas de divisas en el futuro, la idea de que este pueda compensar el déficit comercial de forma persistente resulta insostenible. Shaikh reconoce este punto: "Puede parecer que en este momento la situación fuera equilibrada: Inglaterra con déficit comercial crónico que cubre por medio de préstamos internacionales de corto plazo y Portugal con su superávit comercial que permite a sus capitalistas hacer préstamos internacionales. Pero esto, desde luego, no es completamente correcto: los préstamos capitalistas se hacen para obtener ganancias (en la forma de interés). Así Inglaterra tendrá que pagar finalmente no sólo el préstamo original sino también los intereses. El efecto **neto** deber ser una **salida** de oro de Inglaterra, aunque en una fecha posterior. Con todas las demás circunstancias iguales hay que pagar: al final, acosada por déficit comerciales crónicos y deudas acrecentadas, Inglaterra debe sucumbir" (Shaikh, 1990, p. 232-233)[96]. Pero sólo para afirmar a continuación que: "Puesto en estos términos, podemos decir que: en el libre comercio, la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficit comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado" (Shaikh, 1990, p. 233).

De esta forma encontramos en la obra temprana de Shaikh una postura ambigua respecto a la posibilidad de que los flujos de capital prestado a interés compensen persistentemente el déficit comercial (la cual subsiste aún en su obra tardía). Aunque aquella no es la principal dificultad que enfrenta esta línea de argumentación, la cual intenta rechazar a la teoría de la paridad de costos y las ventajas comparativas a partir de considerar innecesario el equilibrio en la balanza comercial. Además de ese primer problema encontramos en la crítica de Shaikh un segundo inconveniente: la misma asume

[95] En el extremo los capitales se moverían del país superavitario al deficitario hasta el punto de cubrir completamente el desbalance comercial, ya que solo en ese punto las tasas de interés en ambos países se nivelarían.

[96] A pesar de dirigir, implícitamente o explícitamente, sus críticas a la posición que considera que los déficits de productividad tienden a ser compensados a través de diferencias salariales, Shaikh no parece considerar seriamente en estas obras la posibilidad de que los bajos salarios funcionen efectivamente como compensadores de la menor productividad. En palabras del autor "no importa que haya salarios más bajos, pues en el caso de precios directos el nivel de salarios afecta las ganancias, pero no tiene efecto en los precios" (Shaikh, 1990, p. 233). Posición que contrasta con la desarrollada en escritos posteriores donde la discusión no pasa por los efectos de la reducción de los salarios sino por la posibilidad misma de esta reducción.

erróneamente que el déficit en la balanza de pagos es la razón principal detrás del ajuste de los salarios postulado por la teoría neoclásica. Siendo que para esta la necesidad de ajuste del salario real es un problema que tiene su fundamento en el desequilibrio del mercado de trabajo, y no en la posición deficitaria de su balanza de pagos. Repasemos la cuestión. La teoría neoclásica considera que las economías nacionales presentan una tendencia espontánea a la plena ocupación, de forma que la pérdida de empleo asociada a la apertura comercial de una nación subdesarrollada da lugar allí a la existencia de un desequilibrio en el mercado de trabajo antes inexistente. Luego, la misma considera que la consecuencia de este desequilibrio sería una reducción de los salarios hasta el punto en que los capitales de esa economía se tornasen competitivos a nivel internacional y de esta forma el mercado de trabajo volviese a una situación de equilibrio. En definitiva, la concepción neoclásica de paridad de costos, su teoría del TCR, aparece como una extensión de su concepción del mercado de trabajo al plano internacional. Por esta razón es que consideramos que el intento original de Shaikh de rechazar la concepción neoclásica del tipo de cambio a partir la crítica del mecanismo flujo-especie resulta fútil. Lo cual parece de hecho ser reconocido por Shaikh, quien en sus escritos posteriores (Shaikh, 1999, 2013, 2016) cambia el foco de su crítica a la concepción sobre la determinación del salario que sustenta a la posición neoclásica.

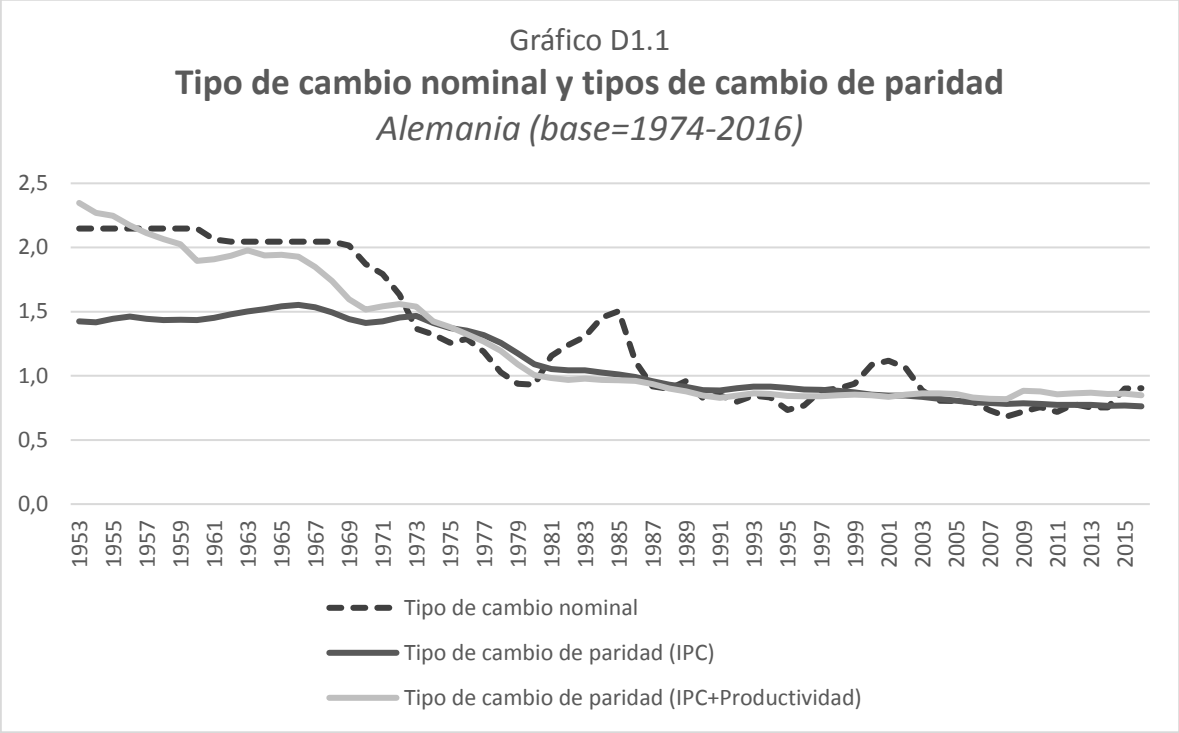
Apéndice C (apéndice la sección 3.2) Tipo de cambio de paridad y equilibrio de la balanza de pagos

En este apéndice nos interesa considerar brevemente la cuestión de la relación entre el tipo de paridad y el equilibrio de la balanza de pagos. En nuestro desarrollo de la determinación del tipo de cambio de paridad la cuestión del equilibrio de la balanza de pagos se encontró casi completamente ausente, lo cual se debió al hecho de la que la determinación en cuestión es absolutamente ajena a esta necesidad. El tipo de cambio de paridad no es la norma del tipo de cambio efectivo por garantizar el equilibrio de la balanza de pagos; de hecho, la vigencia del tipo de cambio de paridad no asegura el equilibrio del balance de pagos. No obstante lo cual nos parece relevante considerar el posible rol del tipo de cambio en la consecución de este equilibrio[97]. Aunque reconocemos aquí, de igual forma que hacíamos al analizar la forma concreta de realización de la determinación del tipo de cambio, que son múltiples las formas concretas bajo las que esta determinación puede realizarse, nos parece importante señalar entre todas ellas aquella en la cual el movimiento del tipo de cambio se encuentra en el centro del ajuste. Para esto consideremos una situación donde el tipo de cambio se encuentre en su nivel de paridad, al tiempo que la economía nacional experimenta un déficit en su balanza de pagos. Bajo esta situación el faltante de divisas tenderá a presionar a la suba del tipo de cambio, lo cual puede desembocar en una devaluación de la moneda nacional, alejando al tipo de cambio de su nivel de paridad. Dando lugar a un diferencial positivo en las tasas de ganancia de los capitales productores de mercancías transables respecto a los productores de mercancías no transables, impulsando una reasignación de los capitales hacia las ramas productoras de mercancías transables. Mejorando de esta forma la balanza comercial (y por ende la balanza de pagos), hasta el punto en que el tipo de cambio retorne a su nivel de paridad y la economía presente nuevamente un equilibrio sus flujos externos. De esta forma observamos que no es a partir de la vigencia del tipo de cambio de paridad, sino a través los desvíos del tipo de cambio

[97] Con esto no queremos significar que la balanza de pagos de los distintos ámbitos nacionales deba presentar un continuo equilibrio, ni que las variaciones del tipo de cambio sea el mecanismo fundamental a través del cual este es alcanzado, simplemente nos interesa considerar el potencial rol del tipo de cambio a este respecto.

efectivo respecto a este, que el tipo de cambio de cambio puede tener un rol en la consecución del equilibrio del balance de pagos.

<u>Apéndice D.1 (apéndice a la sección 5.2)</u> Tipos de cambio de paridad y desvíos respecto a la paridad por país



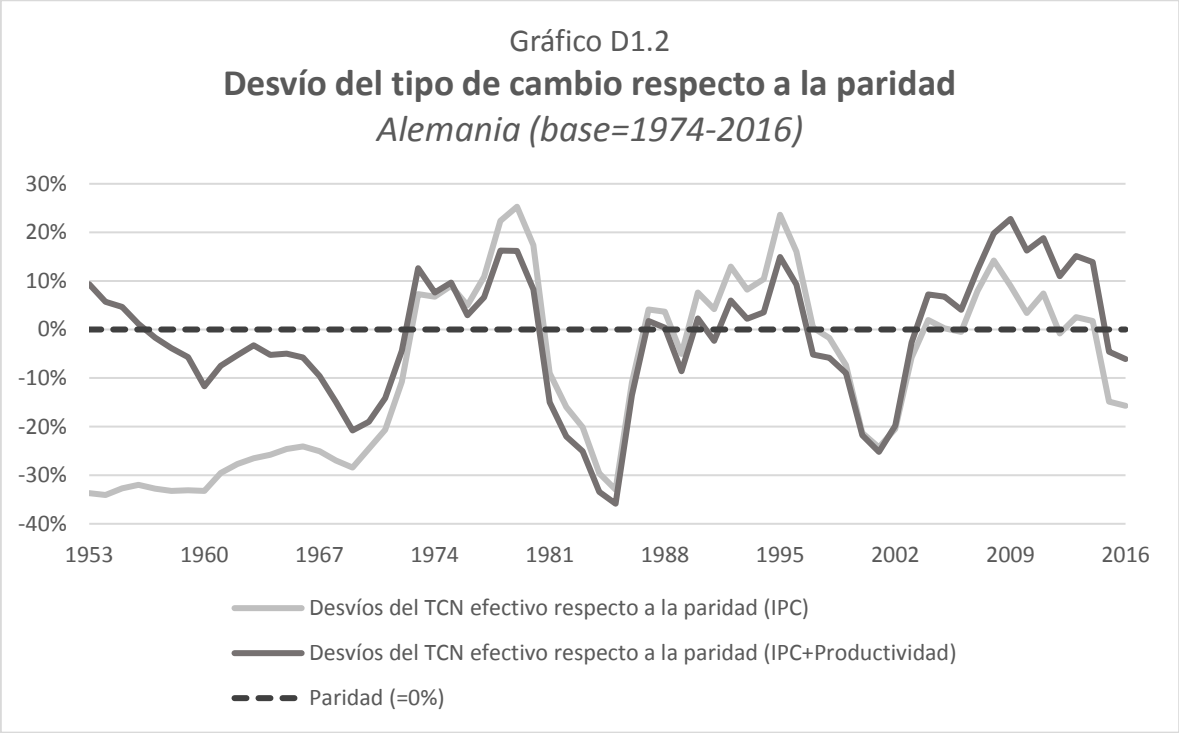


Gráfico D1.3

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Reino Unido (base=1974-2016)

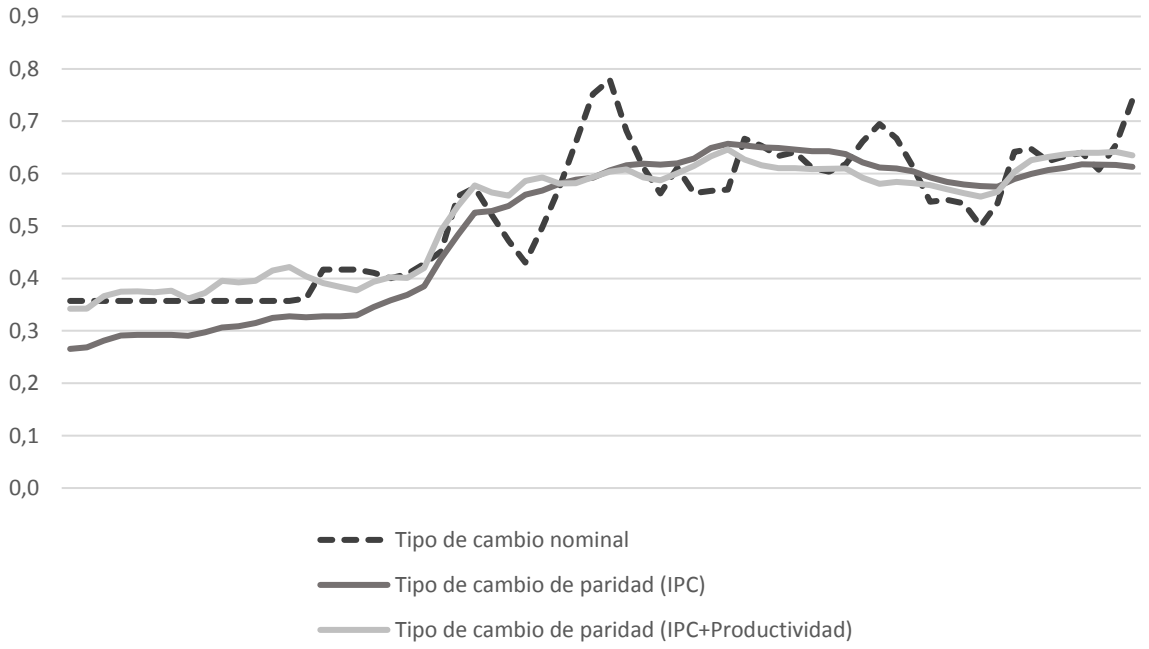


Gráfico D1.4

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Reino Unido (base=1974-2016)

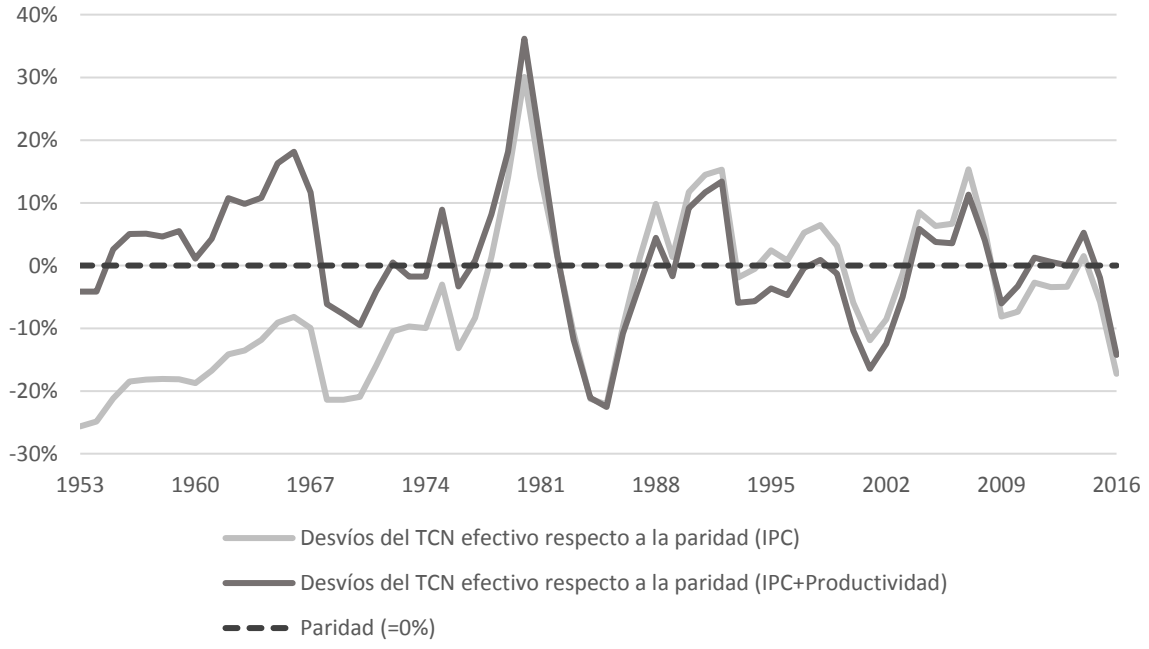


Gráfico D1.5

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Francia (base=1974-2016)

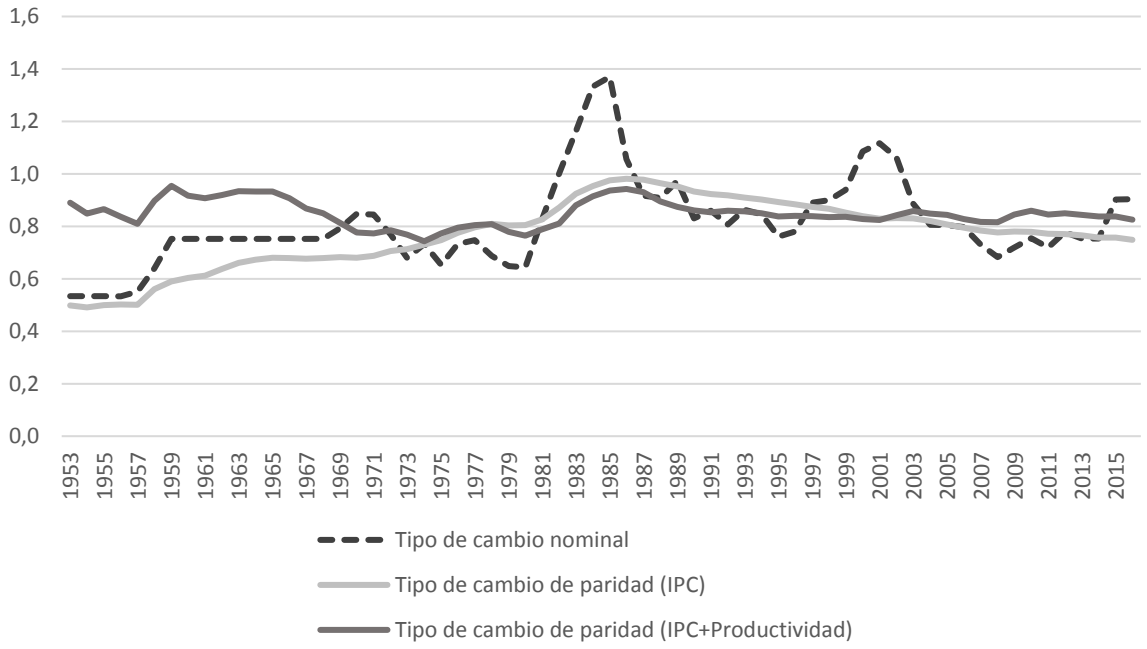


Gráfico D1.6

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Francia (base=1974-2016)

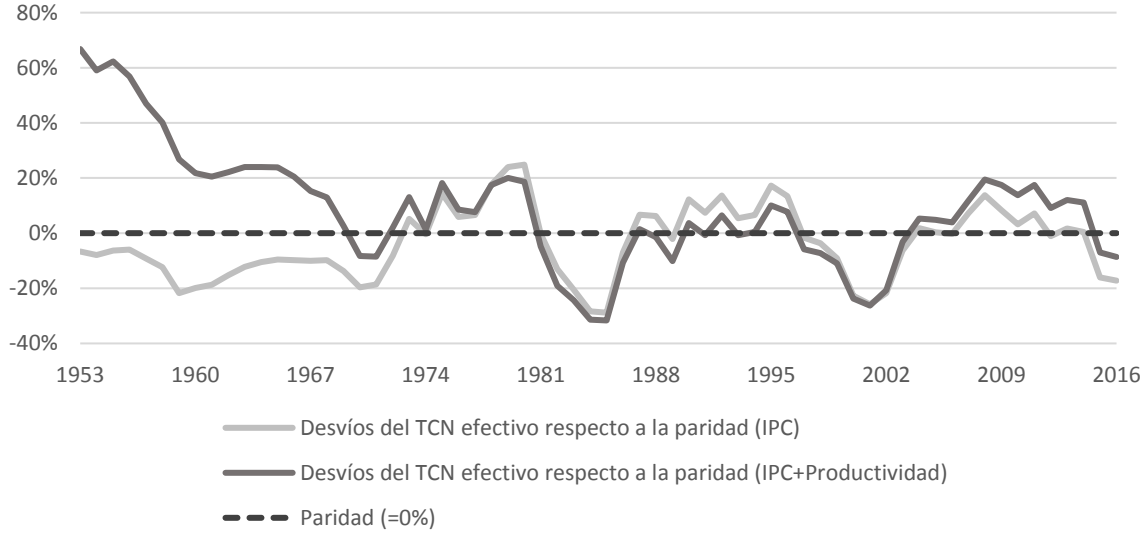


Gráfico D1.7

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Italia (base=1974-2016)

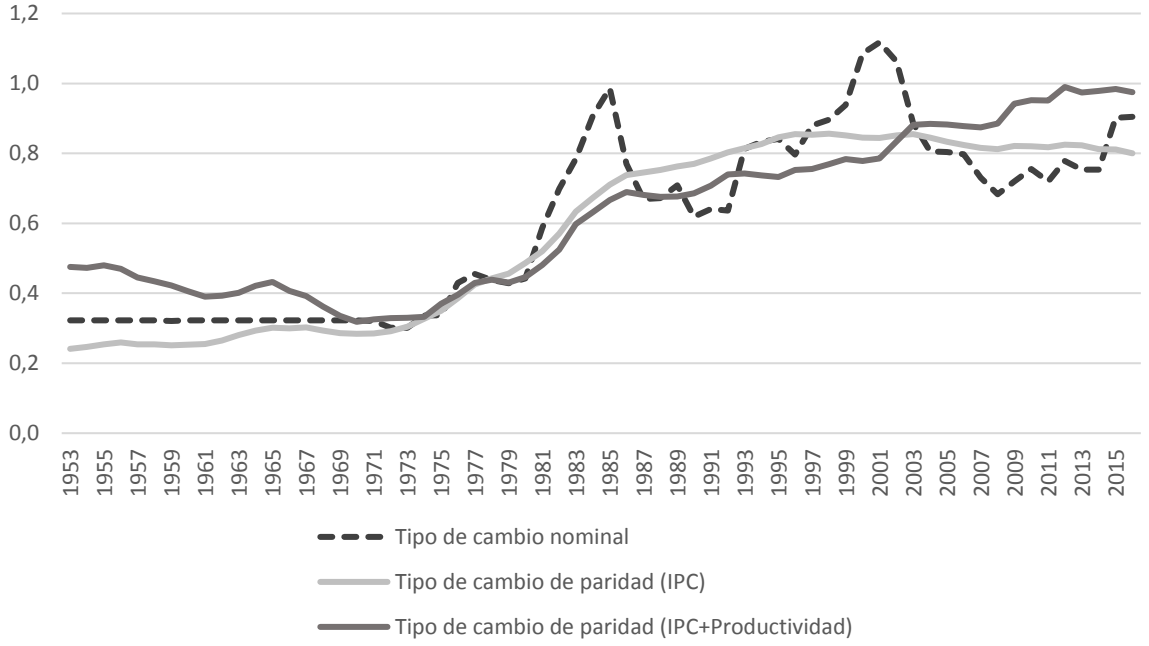


Gráfico D1.8

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Italia (base=1974-2016)

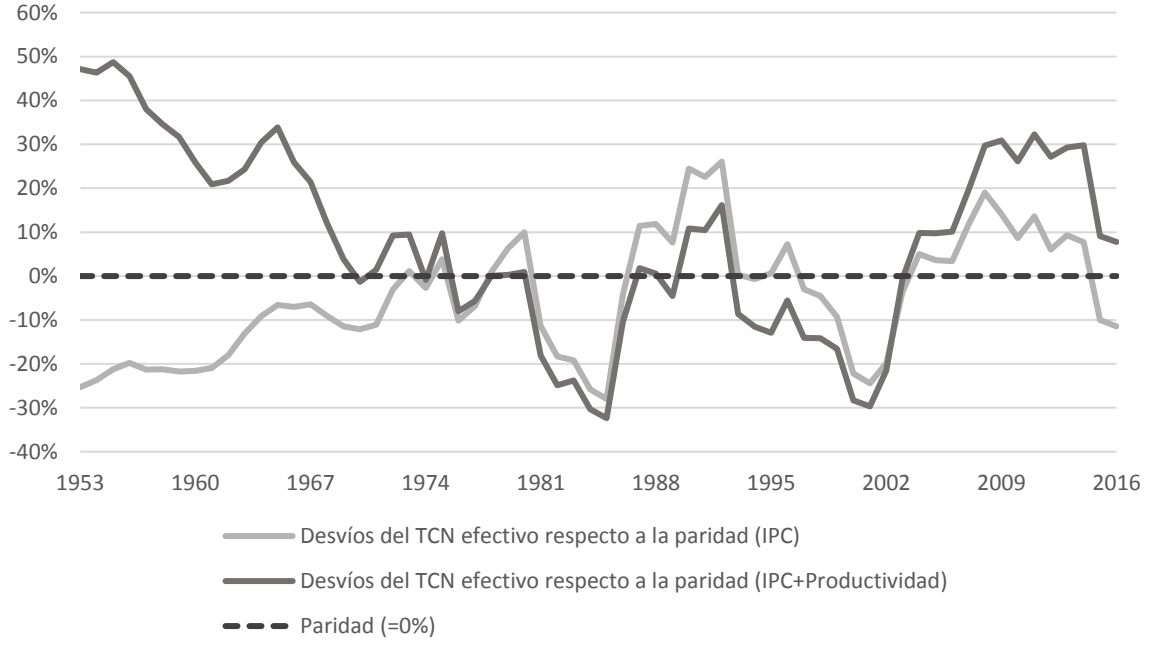


Gráfico D1.9

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Canadá (base=1974-2016)

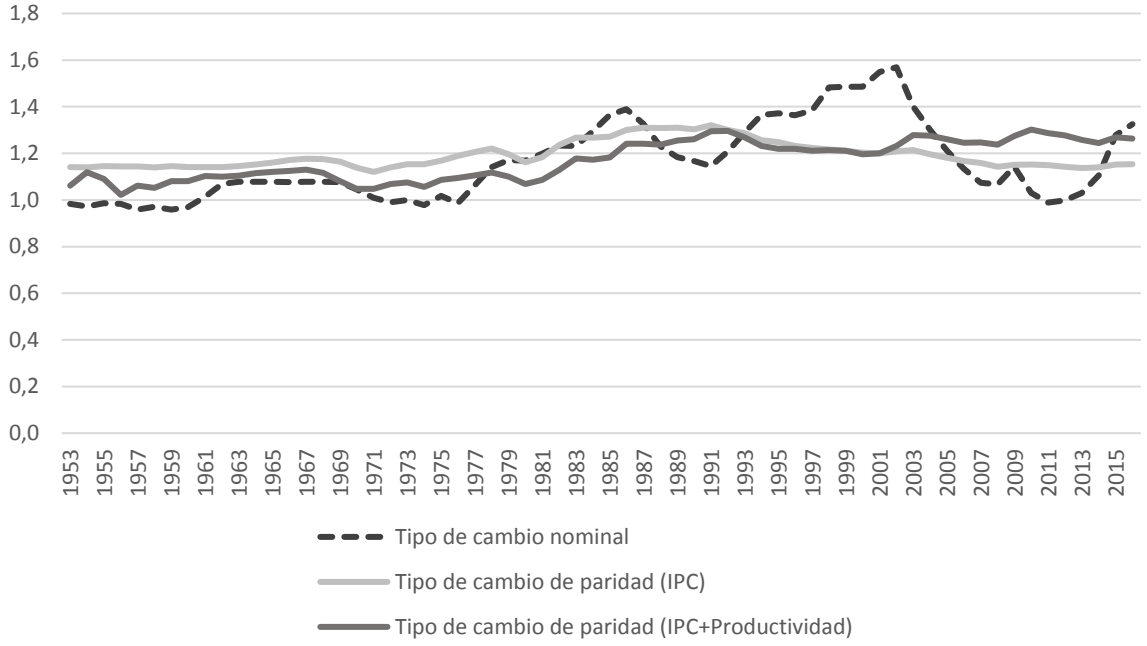


Gráfico D1.10

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Canadá (base=1974-2016)

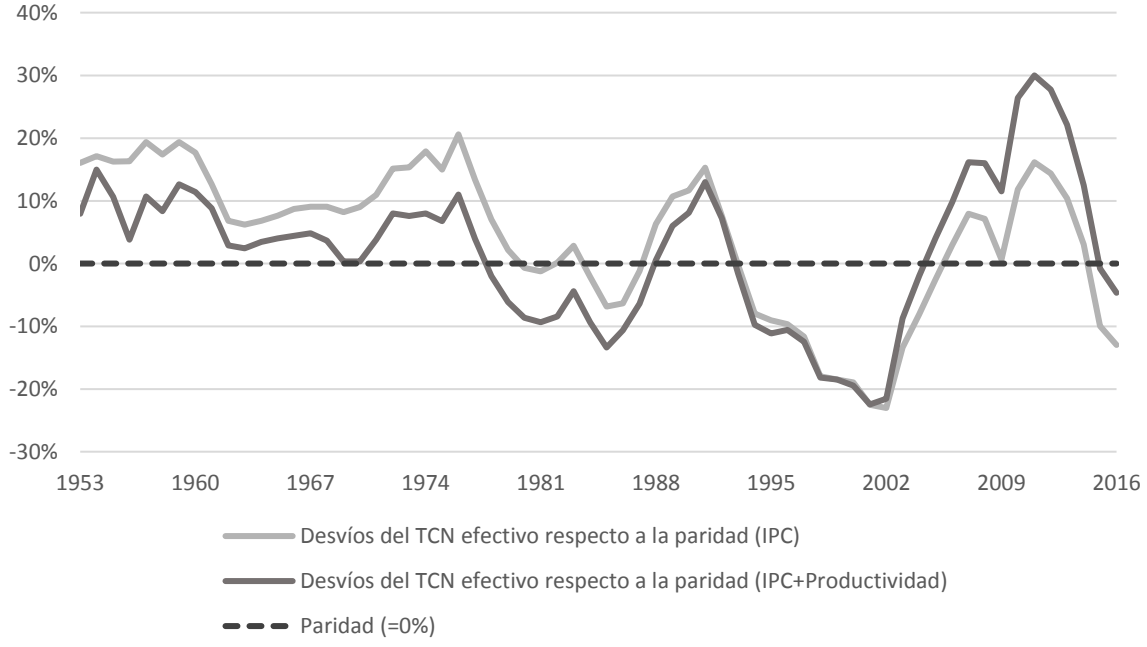


Gráfico D1.11

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Argentina (base=1959-1972)

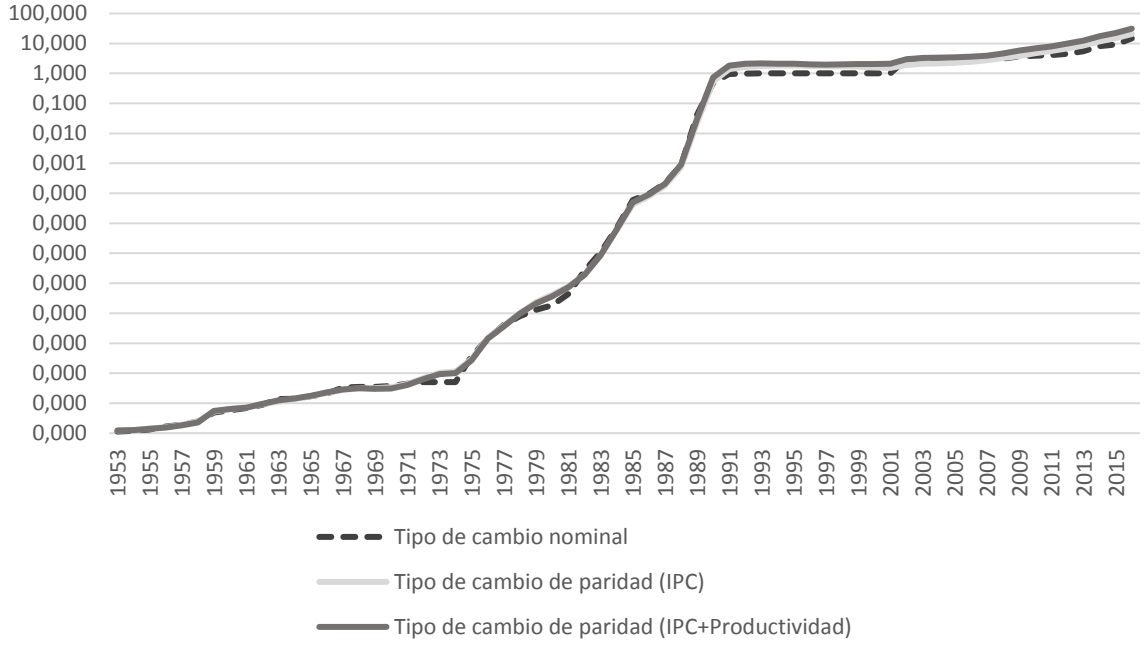


Gráfico D1.12

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Argentina (base=1959-1972)

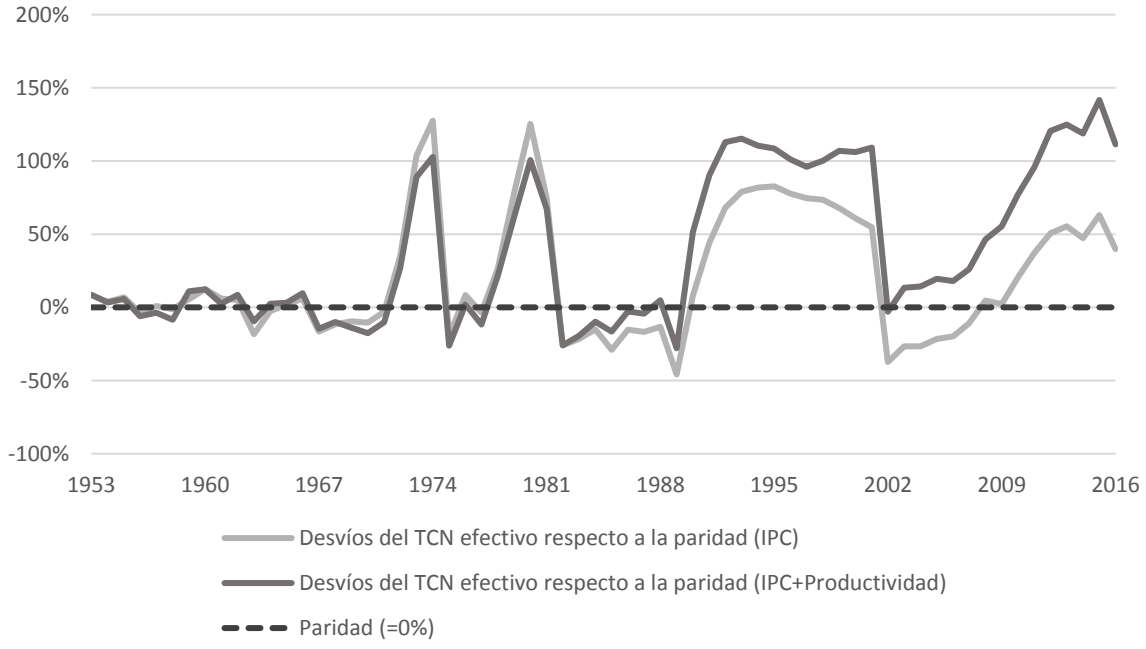


Gráfico D1.13

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Australia (base=1997-2004)

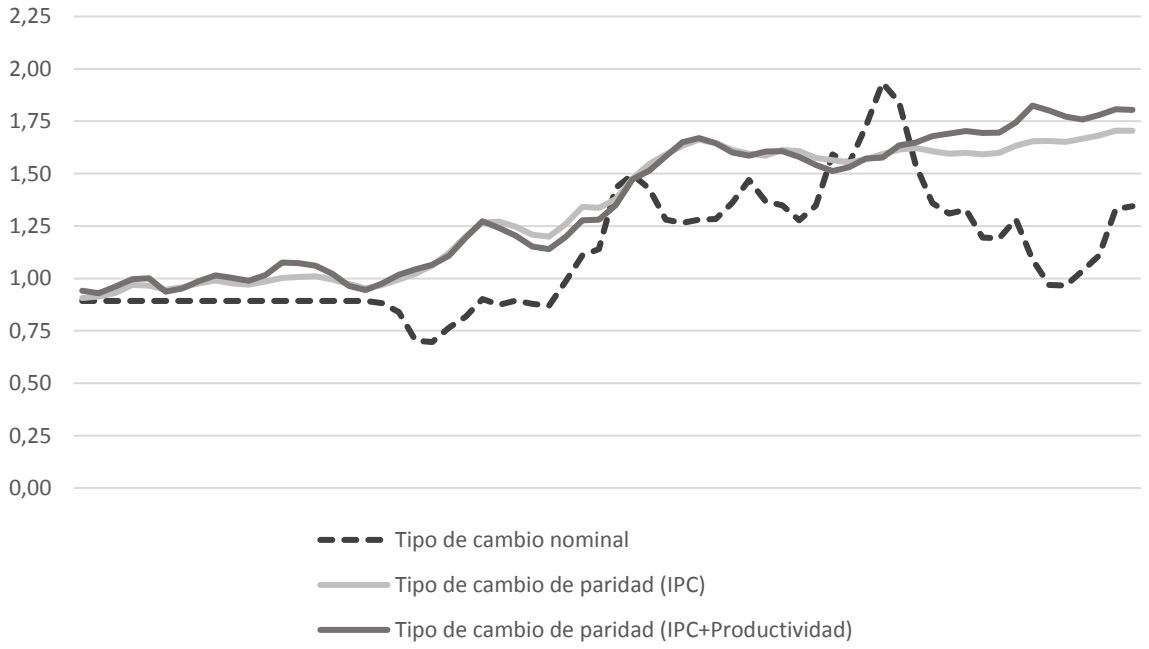


Gráfico D1.14

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Australia (base=1997-2004)

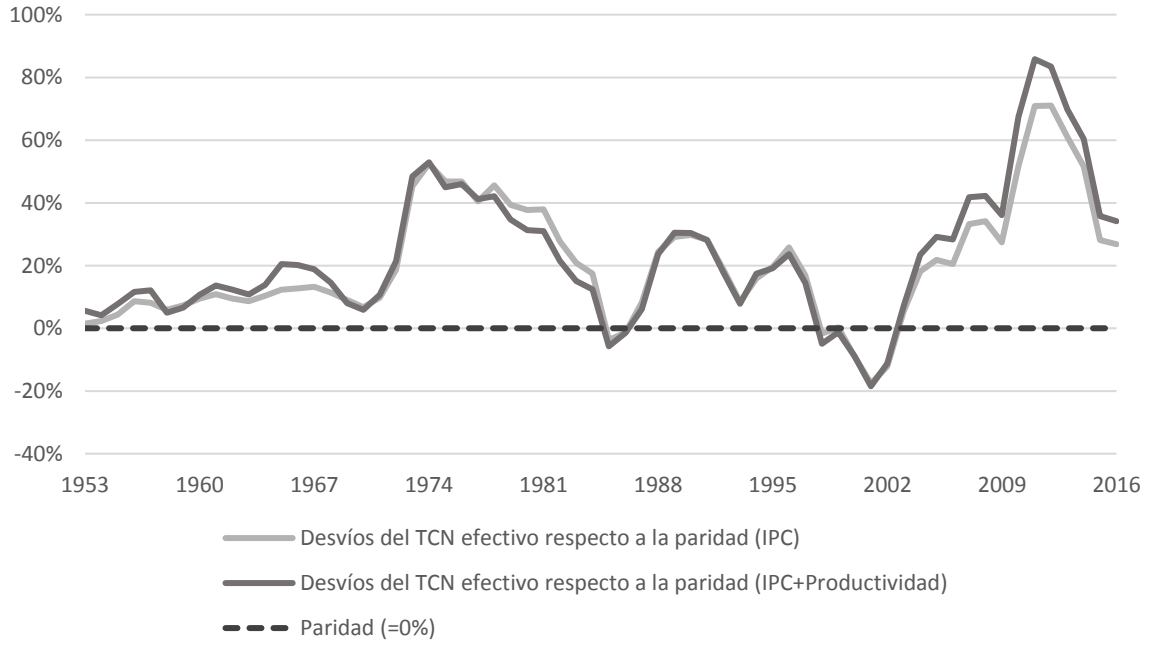


Gráfico D1.15

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Brasil (base=1968-1988)

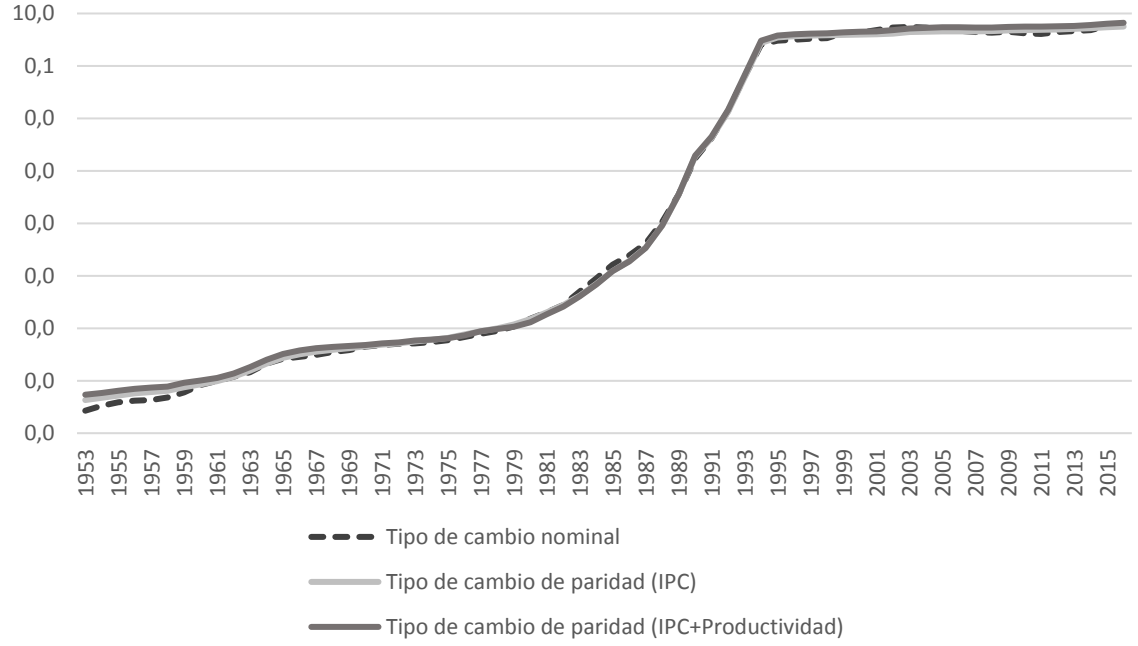


Gráfico D1.16

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Brasil (base=1968-1988)

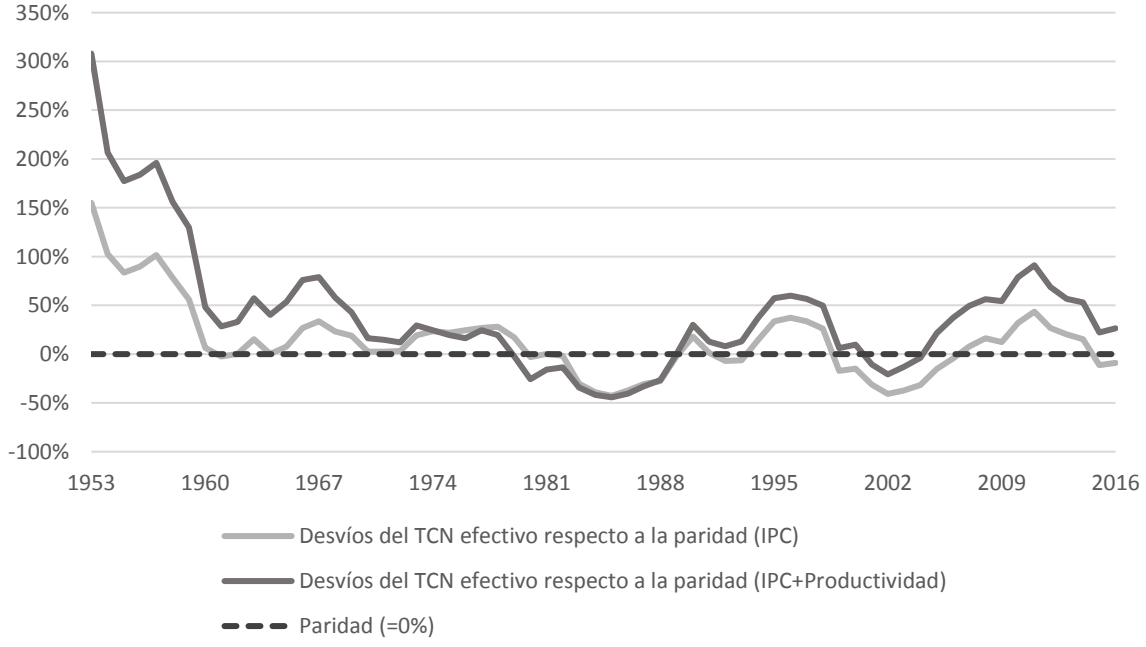


Gráfico D1.17

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Colombia (base=1982-1991)

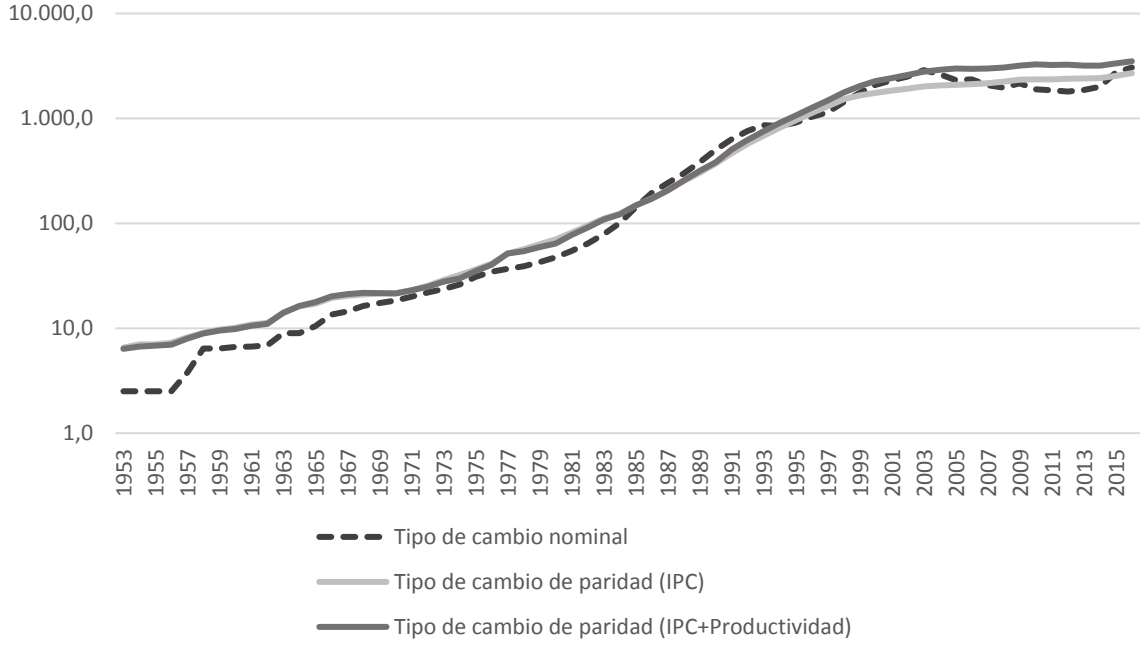


Gráfico D1.18

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Colombia (base=1982-1991)

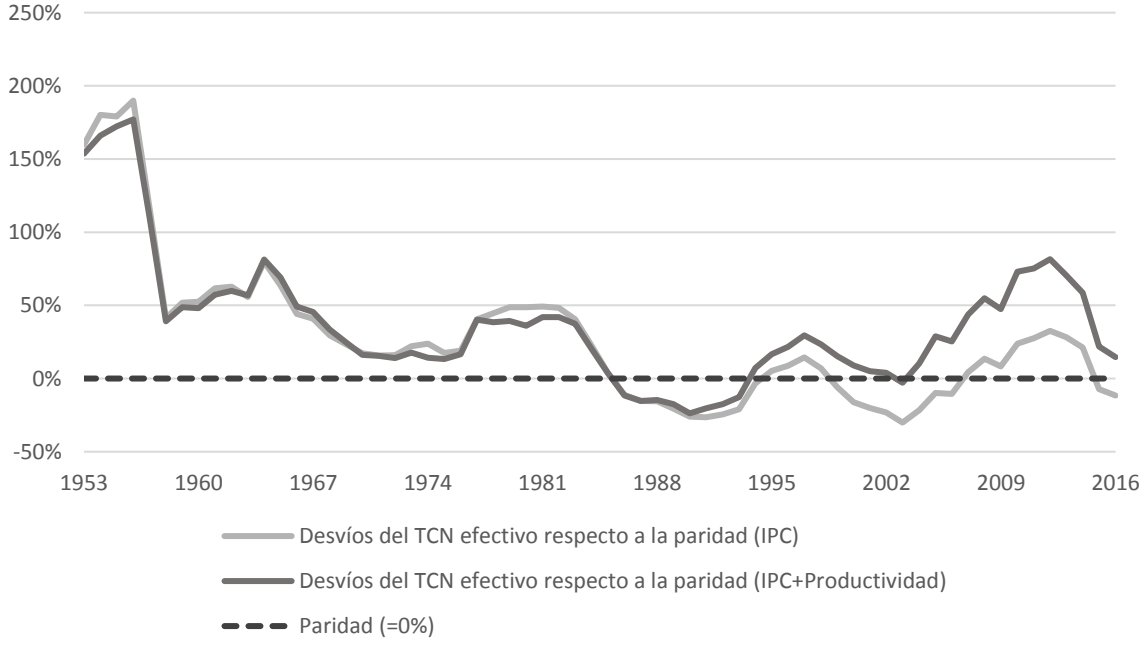


Gráfico D1.19

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

México (base=1982-1991)

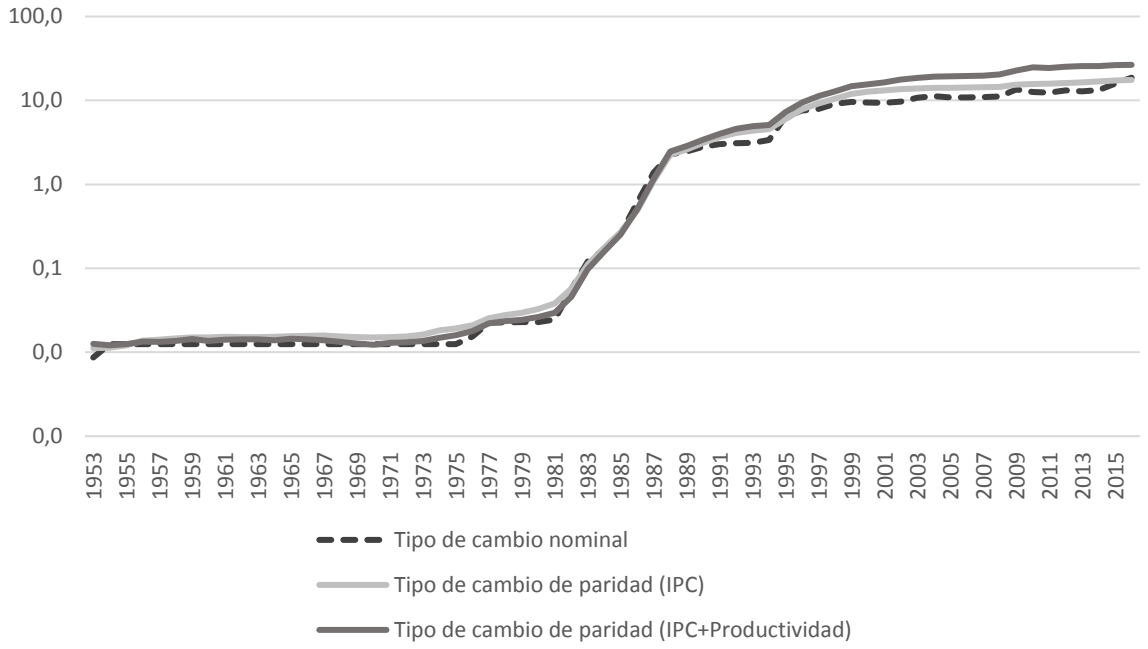


Gráfico D1.20

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

México (base=1982-1991)

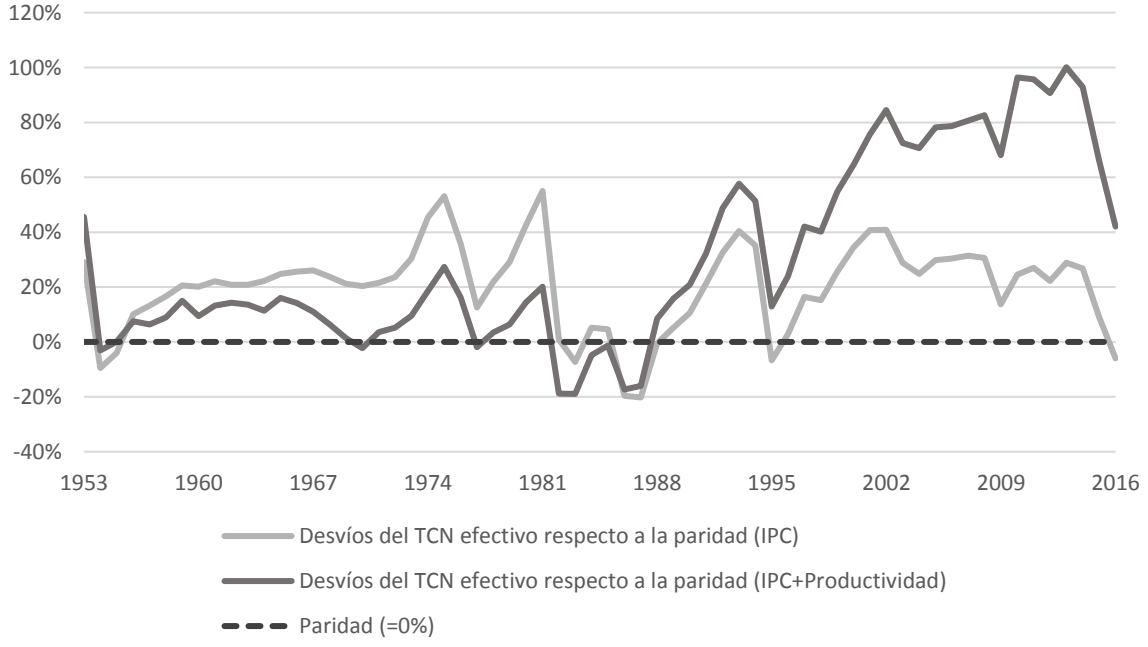


Gráfico D1.21

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Japón (base=1974-2016)

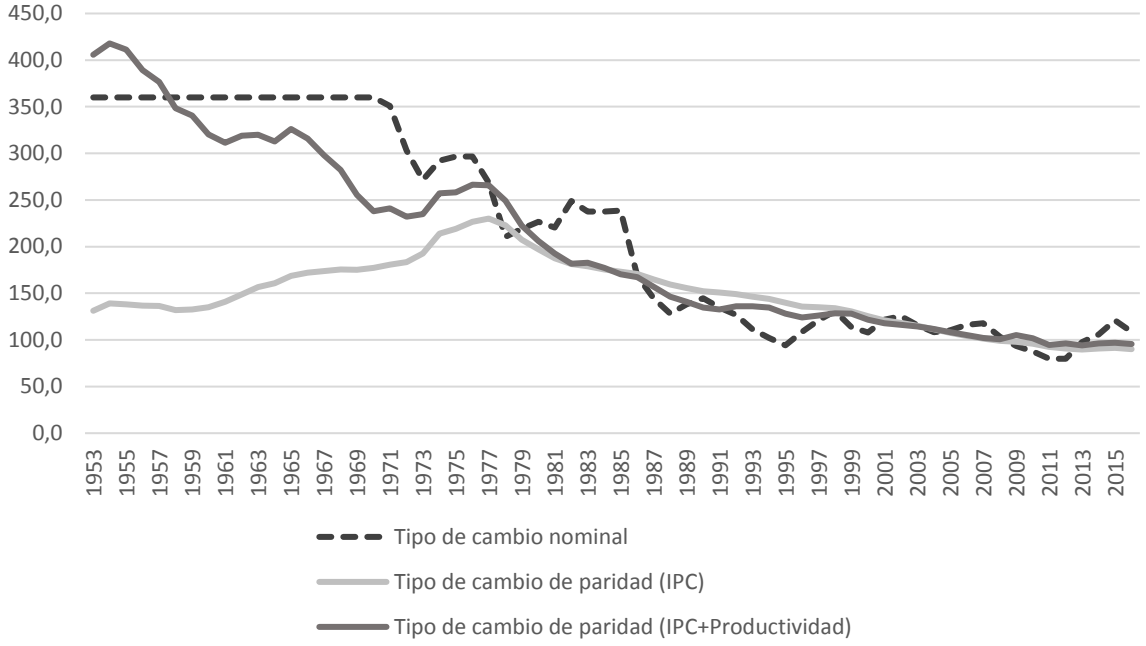


Gráfico D1.22

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Japón (base=1974-2016)

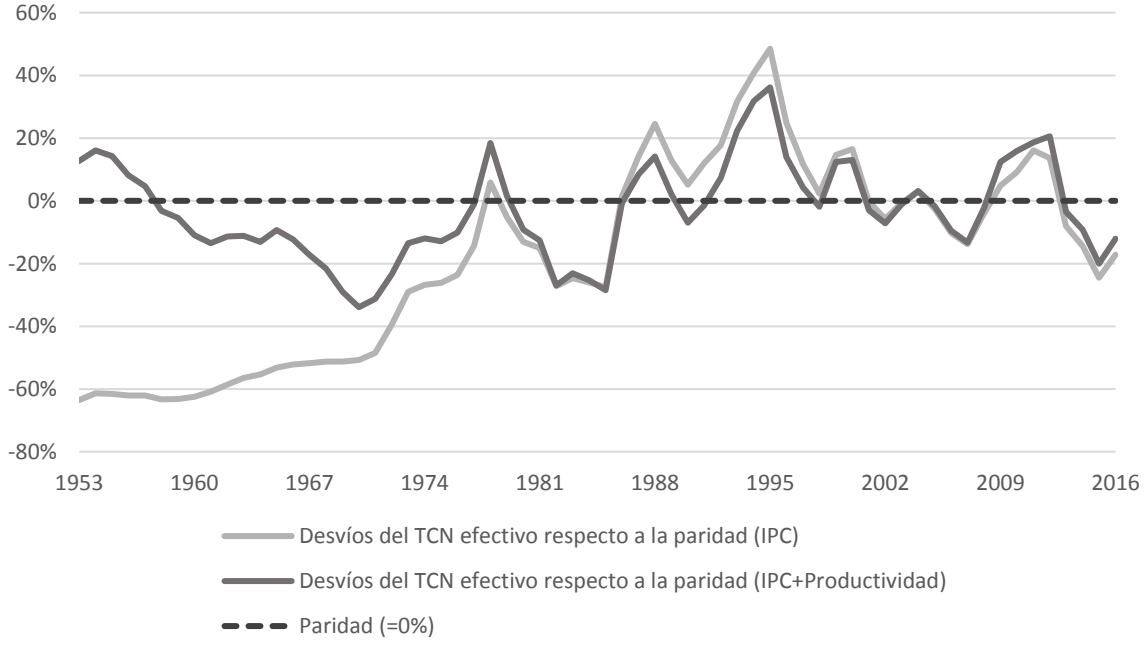


Gráfico D1.23

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

Corea (base=1985-1996)

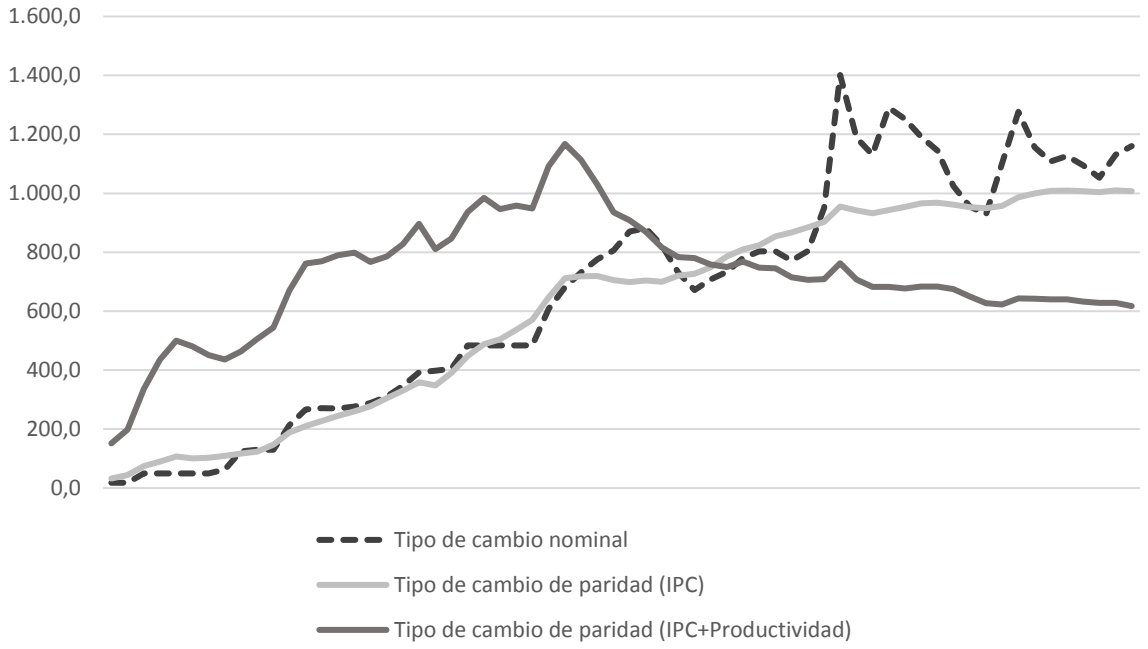


Gráfico D1.24

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

Corea (base=1985-1996)

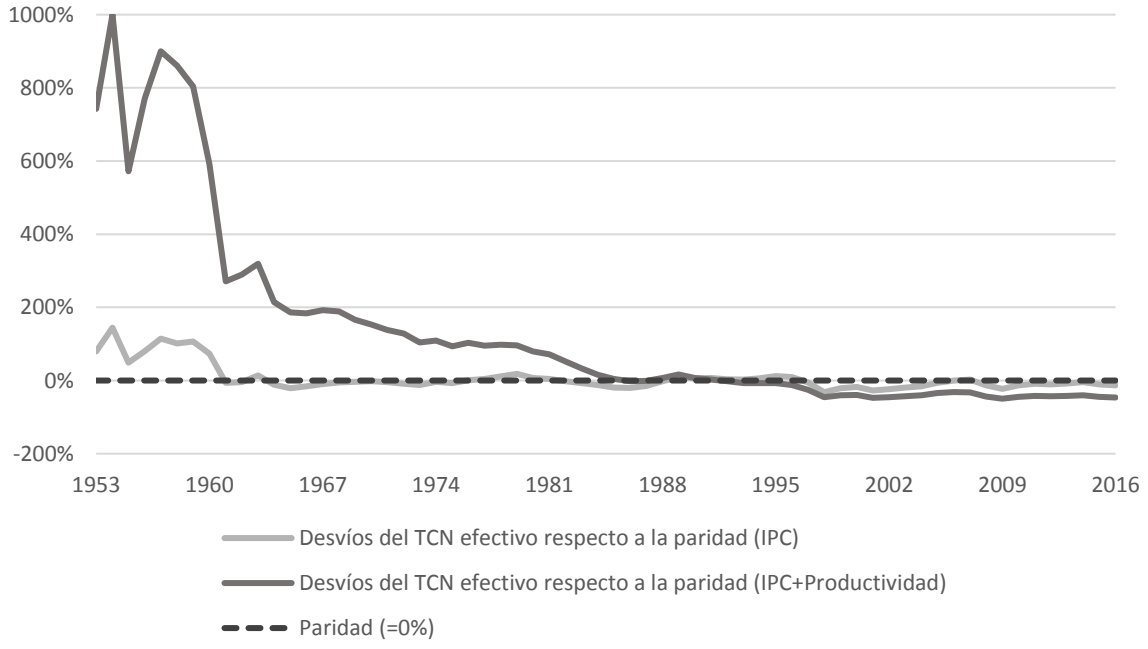


Gráfico D1.25

Tipo de cambio nominal y tipos de cambio de paridad

China (base=1987-1989)

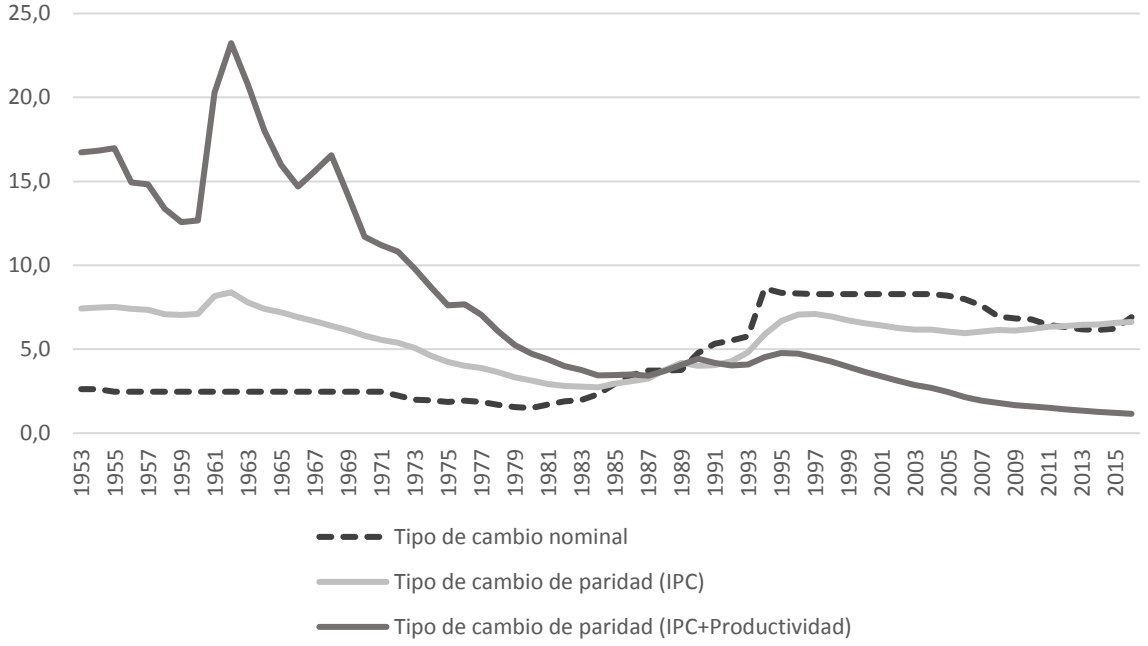
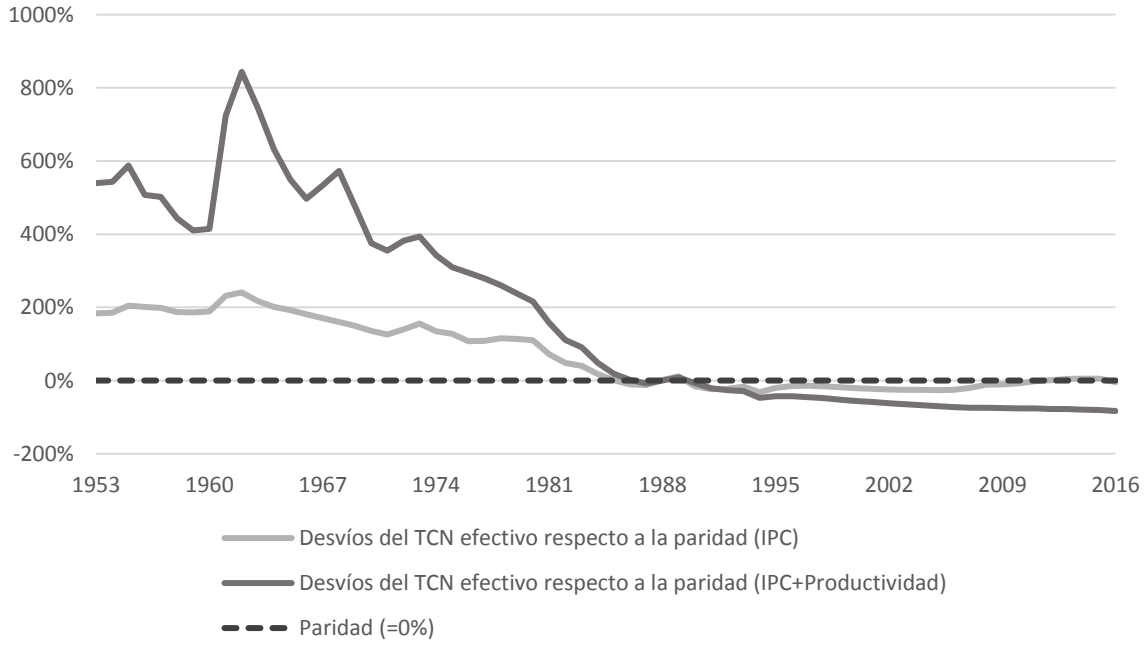


Gráfico D1.26

Desvío del tipo de cambio respecto a la paridad

China (base=1987-1989)



Apéndice D.2 (apéndice a la sección 5.2) Tipos de cambio de paridad y bases empleadas para sus cómputos

Tabla D2.1

Producto Bruto Interno (precios constantes) (2005=100)

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Fuente	NIPA	OCDE + Maddison	OCDE	OCDE	OCDE + Maddison	OCDE + STATCAN	OCDE + Maddison	OCDE	NBSC
1953	18,1	17,9	24,5	16,8	17,8	15,8	7,9	1,8	2,0
1954	18,0	19,3	25,5	17,7	18,9	15,6	8,4	2,0	2,1
1955	19,2	21,7	26,5	18,6	20,0	17,2	9,2	2,1	2,3
1956	19,7	23,4	26,9	19,6	20,9	18,7	9,8	2,1	2,6
1957	20,1	24,7	27,4	20,6	22,0	18,8	10,5	2,3	2,7
1958	19,9	25,9	27,8	21,2	23,0	19,1	11,2	2,4	3,3
1959	21,3	28,0	28,9	21,8	24,5	20,1	12,2	2,6	3,6
1960	21,8	30,5	30,8	23,5	26,1	20,6	13,6	2,6	3,6
1961	22,4	31,9	31,6	24,7	28,0	21,0	15,2	2,8	2,6
1962	23,8	33,4	31,9	26,4	29,7	22,5	16,5	2,9	2,5
1963	24,8	34,4	33,5	28,0	31,3	23,7	18,1	3,2	2,7
1964	26,2	36,7	35,3	29,9	32,1	25,3	19,9	3,5	3,2
1965	27,9	38,7	36,1	31,3	32,8	27,2	21,0	3,8	3,8
1966	29,8	39,9	36,7	32,9	34,8	29,0	23,0	4,2	4,2
1967	30,6	40,0	37,7	34,6	36,9	30,0	25,2	4,6	3,9
1968	32,1	42,4	39,7	36,1	39,6	31,7	28,0	5,2	3,8
1969	33,1	45,5	40,5	38,7	41,9	33,6	31,2	5,9	4,4
1970	33,2	47,7	41,6	41,0	44,0	34,4	34,4	6,5	5,3
1971	34,3	49,2	43,0	43,2	44,8	35,9	36,0	7,2	5,6
1972	36,1	51,3	44,9	45,2	46,5	37,8	39,0	7,7	5,9
1973	38,1	53,8	47,8	48,1	49,8	40,5	42,2	8,9	6,3
1974	37,9	54,3	46,6	50,1	52,5	41,9	41,7	9,7	6,5
1975	37,8	53,8	45,9	49,6	51,4	42,7	43,0	10,5	7,0
1976	39,9	56,5	47,3	51,8	55,1	44,9	44,7	11,9	6,9
1977	41,7	58,4	48,4	53,6	56,5	46,5	46,6	13,3	7,4
1978	44,0	60,1	50,5	55,7	58,3	48,3	49,1	14,8	8,3
1979	45,4	62,6	52,4	57,7	61,8	50,2	51,8	16,0	8,9
1980	45,3	63,5	51,3	58,6	63,9	51,2	53,2	15,8	9,6
1981	46,5	63,8	50,9	59,2	64,5	53,0	55,5	16,9	10,1
1982	45,6	63,6	51,9	60,7	64,7	51,3	57,3	18,3	11,0
1983	47,7	64,6	54,1	61,5	65,5	52,7	59,3	20,7	12,3
1984	51,2	66,4	55,3	62,4	67,6	55,8	62,0	22,9	14,2

1985	53,3	67,9	57,7	63,4	69,5	58,4	65,2	24,7	16,0
1986	55,2	69,5	59,5	64,9	71,5	59,7	67,4	27,4	17,4
1987	57,1	70,5	62,6	66,6	73,8	62,2	70,6	30,8	19,4
1988	59,5	73,1	66,2	69,7	76,8	64,9	75,4	34,5	21,6
1989	61,7	75,9	67,9	72,8	79,5	66,4	79,1	36,9	22,5
1990	62,9	79,9	68,4	74,9	81,0	66,5	82,9	40,6	23,5
1991	62,9	84,0	67,7	75,7	82,3	65,1	85,8	44,8	25,6
1992	65,1	85,6	67,9	76,9	83,0	65,7	86,5	47,5	29,2
1993	66,9	84,8	69,7	76,4	82,3	67,4	86,0	50,8	33,2
1994	69,6	86,9	72,4	78,2	84,0	70,5	86,9	55,5	37,5
1995	71,5	88,4	74,1	79,8	86,4	72,3	89,3	60,8	41,1
1996	74,2	89,1	76,0	80,9	87,6	73,5	92,0	65,4	45,2
1997	77,5	90,8	79,1	82,8	89,2	76,6	93,0	69,2	49,5
1998	81,0	92,6	81,6	85,8	90,6	79,6	92,0	65,5	53,2
1999	84,8	94,4	84,2	88,7	92,0	83,7	91,7	72,9	57,4
2000	88,2	97,2	87,3	92,1	95,4	88,1	94,3	79,4	62,3
2001	89,1	98,9	89,5	93,9	97,1	89,6	94,7	83,0	67,4
2002	90,7	98,9	91,7	95,0	97,4	92,3	94,8	89,1	73,9
2003	93,2	98,1	94,8	95,7	97,5	94,0	96,2	91,7	81,6
2004	96,8	99,3	97,0	98,4	99,1	96,9	98,4	96,2	90,2
2005	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2006	102,7	103,7	102,5	102,4	102,0	102,6	101,4	105,2	113,3
2007	104,5	107,1	104,9	104,8	103,5	104,7	103,1	110,9	130,0
2008	104,2	108,2	104,4	105,0	102,4	105,8	102,0	114,1	143,1
2009	101,3	102,2	100,0	101,9	96,8	102,7	96,4	114,9	155,3
2010	103,9	106,3	101,7	103,9	98,4	105,8	100,5	122,3	171,4
2011	105,5	110,2	103,2	106,1	99,0	109,2	100,4	126,8	186,8
2012	107,9	110,8	104,7	106,3	96,2	111,1	101,9	129,7	202,9
2013	109,7	111,3	106,9	106,9	94,6	113,8	103,9	133,5	217,3
2014	112,5	113,5	110,1	107,9	94,7	117,1	104,3	138,0	235,4
2015	115,7	115,4	112,7	109,0	95,6	118,2	105,7	141,8	250,3
2016	117,4	117,7	114,9	110,3	96,5	119,9	106,7	145,8	267,0

Tabla D2.1 (continuación)

Producto Bruto Interno (precios constantes) (2005=100)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Fuente	CEPAL	OCDE+RBA	OCDE	CEPAL	OCDE + Maddison
1953	26,9	14,9	8,3	12,0	9,8
1954	28,0	15,8	9,2	12,8	10,6
1955	30,0	16,5	10,0	13,3	11,6
1956	30,8	16,8	10,3	13,9	12,5
1957	32,4	17,2	11,0	14,2	13,4
1958	34,4	18,5	11,8	14,5	13,9
1959	32,1	19,5	12,4	15,6	14,4
1960	34,7	20,0	13,6	16,3	15,5
1961	37,1	20,2	15,1	17,1	16,0
1962	36,5	21,5	16,0	18,0	16,8
1963	35,7	23,0	16,4	18,6	17,9
1964	39,4	24,4	17,0	19,8	19,7
1965	43,0	24,9	17,7	20,5	20,5
1966	43,2	26,5	19,0	21,5	22,1
1967	44,4	27,9	20,3	22,4	23,6
1968	46,3	29,8	22,2	23,8	25,5
1969	50,2	32,0	24,5	25,2	27,1
1970	52,9	33,2	26,8	26,8	28,9
1971	54,9	34,5	29,8	28,4	30,1
1972	56,1	35,4	33,2	30,5	32,6
1973	58,2	36,9	37,8	32,6	35,4
1974	61,3	37,4	40,8	34,5	37,5
1975	61,0	38,4	43,7	35,3	39,6
1976	60,9	39,7	48,4	36,9	41,3
1977	64,8	40,1	51,2	38,5	42,7
1978	62,8	41,7	56,0	41,7	46,3
1979	67,2	43,0	61,2	44,0	50,5
1980	68,1	44,4	65,3	45,8	54,7
1981	64,4	45,9	63,4	46,8	59,5
1982	62,4	44,9	63,3	47,3	59,1
1983	65,0	46,9	61,7	48,0	56,6
1984	66,3	49,4	65,2	49,6	58,6
1985	61,7	51,4	70,0	51,2	60,2
1986	66,1	52,7	75,6	54,1	58,0
1987	67,8	55,7	77,1	57,1	59,0
1988	66,5	57,8	77,2	59,4	59,8
1989	61,9	59,9	79,0	61,4	62,3
1990	60,7	59,7	75,5	64,0	65,5

1991	67,2	59,9	75,6	65,5	68,2
1992	73,6	62,4	75,1	68,4	70,7
1993	77,8	64,8	73,7	72,3	73,2
1994	82,4	67,3	76,4	76,0	76,8
1995	80,0	69,9	78,9	80,0	72,0
1996	84,5	72,7	79,7	81,6	76,9
1997	91,3	76,0	82,4	84,4	82,1
1998	94,8	79,8	82,7	84,9	86,4
1999	91,6	83,0	83,0	81,3	88,7
2000	90,9	84,6	86,7	83,7	93,1
2001	86,9	88,0	87,9	85,1	92,8
2002	77,4	90,6	90,6	87,3	92,7
2003	84,3	94,2	91,6	90,7	94,1
2004	91,9	97,2	96,9	95,5	97,7
2005	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2006	108,0	103,8	104,0	106,7	104,5
2007	117,8	107,6	110,3	114,1	106,9
2008	122,6	109,6	115,9	118,1	108,1
2009	115,3	111,9	115,7	120,1	102,4
2010	127,0	114,6	124,5	124,8	107,6
2011	134,6	119,1	129,4	133,1	111,6
2012	133,2	122,2	131,9	138,4	115,6
2013	136,4	125,4	135,9	145,2	117,2
2014	133,0	128,3	136,5	151,6	120,5
2015	136,5	131,9	131,4	156,2	124,5
2016	133,5	134,5	126,7	159,2	128,1

Tabla D2.2

Ocupados totales (en miles)

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Fuente	NIPA	OCDE + Maddison	OCDE + Maddison	OCDE	OCDE + Maddison	OCDE	OCDE + Maddison	OCDE + Maddison	NBSC
1953	68.393	27.545	23.619	19.374	20.411	5.611	39.114	7.126	213.640
1954	66.716	28.376	23.924	19.413	20.661	5.729	39.578	7.194	218.320
1955	68.229	29.519	24.192	19.565	20.599	5.850	40.900	7.293	223.280
1956	69.826	30.427	24.380	19.809	20.647	5.974	41.710	7.874	230.180
1957	70.129	31.151	24.370	19.962	20.717	6.128	42.810	8.150	237.710
1958	68.450	31.559	24.120	19.913	20.780	6.104	42.980	8.728	266.000
1959	70.015	31.924	24.258	19.804	20.811	6.276	43.350	8.083	261.730
1960	70.985	32.267	24.594	19.835	20.873	6.374	44.360	7.438	258.800
1961	71.058	32.762	24.825	19.830	20.888	6.471	44.980	7.698	255.900
1962	72.582	32.893	24.874	19.823	20.664	6.654	45.560	7.959	259.100
1963	73.341	32.980	24.880	19.979	20.324	6.808	45.950	7.609	266.400
1964	74.927	32.998	25.089	20.195	20.204	7.049	46.550	7.751	277.360
1965	77.218	33.174	25.246	20.254	19.908	7.308	47.300	8.169	286.700
1966	80.787	33.121	25.313	20.401	19.601	7.606	48.270	8.388	298.050
1967	82.630	32.081	24.960	20.449	19.822	7.844	49.200	8.694	308.140
1968	84.717	32.108	24.766	20.383	19.753	8.003	50.020	9.144	319.150
1969	87.049	32.609	24.705	20.684	19.846	8.255	50.400	9.409	332.250
1970	86.847	33.045	24.640	20.956	19.848	8.354	50.940	9.617	344.320
1971	86.696	33.195	24.559	21.041	19.854	8.541	51.210	9.946	356.200
1972	88.817	33.378	24.539	21.158	19.801	8.788	51.260	10.379	358.540
1973	92.518	33.780	24.986	21.443	20.079	9.217	52.590	10.942	366.520
1974	94.100	33.461	24.985	21.628	20.389	9.595	52.370	11.421	373.690
1975	92.550	32.621	24.965	21.437	20.403	9.761	52.230	11.691	381.680
1976	94.897	32.485	24.788	21.599	20.607	9.906	52.710	12.412	388.340
1977	98.179	32.559	24.799	21.774	20.669	10.092	53.420	12.812	393.770
1978	102.895	32.881	24.886	22.230	20.734	10.403	54.080	13.412	401.520
1979	106.433	33.516	25.136	22.374	20.961	10.864	54.790	13.602	410.240
1980	107.028	34.077	25.086	22.474	21.261	11.201	55.360	13.683	423.610
1981	107.978	34.118	24.430	22.442	21.239	11.374	55.810	14.023	437.250
1982	106.228	33.855	23.951	22.492	21.277	11.003	56.380	14.379	452.950
1983	107.254	33.547	23.775	22.477	21.306	11.077	57.330	14.505	464.360
1984	111.870	33.836	23.974	22.354	21.283	11.361	57.660	14.429	481.970
1985	114.314	34.311	24.324	22.302	21.465	11.720	58.070	14.970	498.730
1986	116.242	34.970	24.452	22.420	21.595	12.066	58.530	15.505	512.820
1987	119.419	35.458	24.802	22.612	21.632	12.383	59.110	16.354	527.830
1988	122.820	35.963	25.696	22.828	21.870	12.738	60.110	16.869	543.340
1989	125.571	36.638	26.502	23.219	22.014	13.018	61.280	17.560	553.290
1990	127.096	37.792	26.717	23.874	22.377	13.085	62.490	18.085	647.490

1991	125.898	38.851	26.154	23.941	22.802	12.858	63.690	18.649	654.910
1992	126.008	38.306	25.582	23.804	22.713	12.742	64.360	19.009	661.520
1993	128.109	37.786	25.299	23.572	22.037	12.817	64.500	19.234	668.080
1994	130.943	37.780	25.529	23.704	21.615	13.079	64.530	19.848	674.550
1995	133.750	37.885	25.814	23.951	21.491	13.305	64.570	20.414	680.650
1996	135.985	37.890	26.056	24.099	21.682	13.419	64.860	20.853	689.500
1997	138.860	37.861	26.523	24.297	21.721	13.683	65.570	21.214	698.200
1998	141.904	38.315	26.794	24.732	21.902	14.003	65.140	19.938	706.370
1999	144.471	38.927	27.167	25.335	22.145	14.362	64.620	20.291	713.940
2000	147.461	39.792	27.484	25.972	22.555	14.715	64.460	21.156	720.850
2001	147.023	39.667	27.712	26.337	22.887	14.895	64.120	21.572	727.970
2002	145.900	39.498	27.944	26.463	23.533	15.237	63.300	22.169	732.800
2003	145.899	39.075	28.223	26.468	24.152	15.596	63.160	22.139	737.360
2004	147.496	39.218	28.533	26.505	24.240	15.851	63.290	22.557	742.640
2005	149.459	39.220	28.853	26.693	24.296	16.050	63.560	22.856	746.470
2006	152.029	39.559	29.141	26.993	24.689	16.304	63.820	23.151	749.780
2007	153.347	40.259	29.379	27.380	24.972	16.641	64.120	23.433	753.210
2008	152.063	40.805	29.628	27.517	25.017	16.820	63.850	23.577	755.640
2009	145.999	40.845	29.154	27.220	24.569	16.501	62.820	23.506	758.280
2010	144.527	40.983	29.227	27.257	24.407	16.753	62.570	23.829	761.050
2011	145.887	41.534	29.374	27.476	24.458	16.996	59.770	24.244	764.200
2012	148.481	42.006	29.694	27.570	24.385	17.179	62.700	24.681	767.040
2013	150.594	42.257	30.042	27.648	23.577	17.394	63.110	25.066	769.770
2014	153.236	42.608	30.754	27.781	23.848	17.509	63.510	25.599	772.530
2015	156.139	42.990	31.293	27.851	24.009	17.685	63.760	25.936	774.510
2016	158.262	43.544	31.738	28.040	24.311	17.815	64.400	26.235	776.030

Tabla D2.2 (continuación)

Ocupados totales (en miles)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Fuente	Maddison	OCDE + ABS	OCDE + Maddison	Maddison	OCDE + Maddison
1953	6.862	3.658	21.059	4.041	5.611
1954	6.970	3.717	21.660	4.117	5.729
1955	7.081	3.778	22.282	4.199	5.850
1956	7.176	3.839	22.927	4.289	5.974
1957	7.273	3.889	23.596	4.381	6.128
1958	7.371	3.924	24.290	4.475	6.104
1959	7.470	3.972	25.010	4.571	6.276
1960	7.571	4.095	25.758	4.674	6.374
1961	7.667	4.107	26.368	4.794	6.471
1962	7.765	4.206	27.005	4.917	6.654
1963	7.863	4.326	27.669	5.044	6.808
1964	7.963	4.481	28.361	5.173	7.049
1965	8.064	4.617	29.084	5.315	7.308
1966	8.163	4.783	29.840	5.499	7.606
1967	8.263	4.933	30.628	5.689	7.844
1968	8.364	5.053	31.453	5.886	8.003
1969	8.467	5.194	32.315	6.090	8.255
1970	8.571	5.391	33.217	6.319	8.354
1971	8.650	5.503	35.164	6.520	8.541
1972	8.733	5.572	37.112	6.727	8.788
1973	8.816	5.716	41.645	6.946	9.217
1974	9.135	5.813	42.668	7.173	9.595
1975	9.189	5.788	43.774	7.575	9.761
1976	9.183	5.873	44.968	7.837	9.906
1977	9.414	5.925	49.342	8.230	10.092
1978	9.481	5.942	50.938	8.504	10.403
1979	9.628	6.079	50.003	8.787	10.864
1980	9.641	6.244	49.409	8.988	11.201
1981	9.651	6.321	51.476	9.410	11.374
1982	9.795	6.212	54.261	9.580	11.003
1983	10.102	6.270	54.873	9.596	11.077
1984	10.346	6.458	56.846	9.691	11.361
1985	10.432	6.733	61.061	9.950	11.720
1986	10.740	6.914	62.764	10.311	12.066
1987	10.961	7.122	64.999	10.846	12.383
1988	11.177	7.409	67.244	11.256	12.738
1989	11.275	7.687	68.636	11.798	13.018
1990	11.587	7.562	70.310	12.116	13.085

1991	11.953	7.491	70.476	12.953	12.858
1992	12.147	7.480	70.526	13.148	12.742
1993	12.070	7.713	71.132	13.917	12.817
1994	12.076	8.015	71.849	14.425	13.079
1995	11.505	8.144	72.590	15.094	13.305
1996	11.787	8.176	71.050	15.227	13.419
1997	12.359	8.326	72.178	15.578	13.683
1998	12.904	8.448	71.800	15.620	14.003
1999	12.955	8.701	75.645	15.445	14.362
2000	13.094	8.838	77.946	16.552	14.715
2001	13.046	8.966	78.569	16.833	14.895
2002	13.007	9.207	81.629	17.286	15.237
2003	13.727	9.358	82.966	17.921	15.596
2004	14.669	9.669	87.080	18.627	15.851
2005	15.337	9.896	89.660	19.428	16.050
2006	15.856	10.220	92.191	20.116	16.304
2007	16.441	10.493	93.732	20.942	16.641
2008	16.842	10.588	94.903	21.358	16.820
2009	16.994	10.755	95.758	21.435	16.501
2010	17.491	10.990	98.116	22.059	16.753
2011	17.879	11.180	99.560	22.959	16.996
2012	18.066	11.273	100.823	23.705	17.179
2013	18.257	11.333	101.425	24.076	17.394
2014	18.098	11.551	102.988	24.562	17.509
2015	18.389	11.781	101.878	25.149	17.685
2016	18.292	11.980	99.034	25.307	17.815

Tabla D2.3

Índice de Productividad (2010=100)

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Fuente	NIPA	OCDE+ Maddison	OCDE + Maddison	OCDE	OCDE + Maddison	OCDE + STATCAN	OCDE + Maddison	OCDE + Maddison	NBSC
1953	36,8	25,1	29,8	22,7	21,7	44,7	12,6	5,0	4,2
1954	37,5	26,3	30,7	23,9	22,7	43,2	13,2	5,3	4,3
1955	39,2	28,4	31,5	25,0	24,1	46,6	14,0	5,6	4,5
1956	39,2	29,6	31,7	25,9	25,1	49,6	14,6	5,2	5,0
1957	39,8	30,6	32,4	27,1	26,4	48,5	15,3	5,5	5,1
1958	40,5	31,6	33,1	27,9	27,5	49,6	16,3	5,5	5,5
1959	42,3	33,8	34,3	28,8	29,2	50,7	17,5	6,2	6,1
1960	42,8	36,4	35,9	31,1	31,0	51,1	19,1	6,9	6,2
1961	43,9	37,5	36,6	32,6	33,3	51,3	21,0	7,1	4,5
1962	45,6	39,1	36,9	34,9	35,6	53,5	22,6	7,2	4,2
1963	47,1	40,2	38,7	36,8	38,2	55,2	24,5	8,2	4,5
1964	48,7	42,9	40,5	38,8	39,4	56,9	26,6	8,8	5,2
1965	50,3	44,9	41,1	40,5	40,8	58,9	27,6	9,0	5,8
1966	51,3	46,5	41,6	42,3	44,0	60,4	29,7	9,8	6,2
1967	51,5	48,0	43,4	44,3	46,1	60,6	31,9	10,3	5,7
1968	52,7	50,9	46,1	46,5	49,7	62,7	34,8	11,1	5,3
1969	52,9	53,8	47,1	49,0	52,4	64,5	38,5	12,3	5,9
1970	53,2	55,7	48,5	51,4	55,0	65,3	42,0	13,2	6,8
1971	55,0	57,2	50,4	53,9	56,0	66,5	43,8	14,1	7,0
1972	56,5	59,3	52,6	56,0	58,2	68,1	47,4	14,5	7,3
1973	57,3	61,4	55,0	58,8	61,5	69,5	49,9	15,8	7,6
1974	56,1	62,5	53,6	60,8	63,9	69,2	49,5	16,6	7,7
1975	56,9	63,6	52,9	60,7	62,5	69,3	51,2	17,5	8,2
1976	58,5	67,0	54,8	62,9	66,3	71,8	52,8	18,6	7,9
1977	59,1	69,1	56,1	64,5	67,8	72,9	54,3	20,3	8,4
1978	59,5	70,5	58,3	65,7	69,7	73,5	56,5	21,4	9,2
1979	59,4	72,0	59,9	67,6	73,1	73,1	58,8	23,0	9,7
1980	58,9	71,8	58,8	68,4	74,5	72,4	59,9	22,4	10,1
1981	59,9	72,1	59,9	69,2	75,2	73,8	61,9	23,5	10,3
1982	59,7	72,4	62,3	70,8	75,4	73,9	63,3	24,8	10,8
1983	61,9	74,2	65,4	71,7	76,2	75,3	64,4	27,8	11,7
1984	63,7	75,6	66,3	73,2	78,7	77,7	66,9	30,9	13,0
1985	64,9	76,3	68,1	74,6	80,3	78,9	70,0	32,1	14,3
1986	66,1	76,6	69,9	75,9	82,1	78,3	71,7	34,4	15,1
1987	66,6	76,6	72,6	77,2	84,5	79,5	74,4	36,7	16,3
1988	67,5	78,3	74,1	80,1	87,1	80,7	78,1	39,8	17,7
1989	68,4	79,9	73,7	82,2	89,5	80,8	80,3	41,0	18,1

1990	68,9	81,5	73,6	82,3	89,8	80,5	82,6	43,7	16,1
1991	69,5	83,3	74,4	82,9	89,5	80,2	83,8	46,8	17,4
1992	71,9	86,2	76,3	84,7	90,6	81,6	83,7	48,7	19,6
1993	72,7	86,5	79,1	85,0	92,5	83,3	83,1	51,4	22,1
1994	74,0	88,6	81,5	86,5	96,4	85,3	83,8	54,4	24,7
1995	74,4	89,9	82,5	87,4	99,7	86,1	86,1	58,0	26,8
1996	75,9	90,7	83,9	88,1	100,1	86,7	88,4	61,1	29,1
1997	77,7	92,4	85,7	89,4	101,8	88,7	88,3	63,6	31,5
1998	79,4	93,1	87,5	91,0	102,6	90,0	87,9	63,9	33,4
1999	81,6	93,5	89,1	91,8	103,0	92,3	88,4	69,9	35,7
2000	83,3	94,2	91,3	93,0	104,9	94,7	91,1	73,1	38,4
2001	84,3	96,1	92,8	93,5	105,2	95,3	91,9	74,9	41,1
2002	86,5	96,5	94,3	94,1	102,6	95,9	93,2	78,3	44,8
2003	88,9	96,8	96,5	94,9	100,1	95,4	94,9	80,7	49,1
2004	91,3	97,6	97,7	97,4	101,3	96,8	96,8	83,1	53,9
2005	93,1	98,3	99,6	98,3	102,0	98,6	98,0	85,2	59,5
2006	94,0	101,0	101,0	99,5	102,4	99,6	98,9	88,5	67,1
2007	94,8	102,5	102,6	100,4	102,8	99,6	100,1	92,2	76,6
2008	95,3	102,2	101,2	100,1	101,5	99,6	99,4	94,2	84,1
2009	96,5	96,4	98,6	98,2	97,7	98,5	95,6	95,2	91,0
2010	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2011	100,7	102,3	100,9	101,3	100,4	101,7	104,6	101,9	108,5
2012	101,1	101,6	101,3	101,1	97,8	102,3	101,2	102,4	117,5
2013	101,3	101,5	102,2	101,4	99,4	103,6	102,5	103,7	125,4
2014	102,2	102,6	102,9	101,9	98,4	105,8	102,3	105,0	135,3
2015	103,1	103,5	103,5	102,7	98,7	105,8	103,2	106,5	143,5
2016	103,3	104,2	104,0	103,2	98,4	106,5	103,2	108,3	152,8

Tabla D2.3 (continuación)

Índice de Productividad (2010=100)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Fuente	CEPAL + Maddison	OCDE + ABS + RBA	OCDE + Maddison	CEPAL + Maddison	OCDE + Maddison
1953	53,9	39,0	31,2	52,5	51,4
1954	55,3	40,6	33,6	55,1	55,2
1955	58,3	41,9	35,2	56,2	59,4
1956	59,1	42,1	35,5	57,2	63,3
1957	61,3	42,4	36,8	57,3	66,8
1958	64,2	45,1	38,3	57,4	68,3
1959	59,3	47,0	39,0	60,3	70,0
1960	63,1	46,7	41,8	61,5	74,1
1961	66,7	47,2	45,2	63,0	74,5
1962	64,8	49,0	46,6	64,8	76,0
1963	62,5	50,9	46,9	65,2	78,9
1964	68,1	52,1	47,3	67,5	84,3
1965	73,4	51,8	47,9	68,1	85,3
1966	73,0	53,1	50,1	69,2	89,0
1967	74,0	54,1	52,1	69,7	92,3
1968	76,2	56,6	55,8	71,3	96,6
1969	81,7	59,0	59,8	73,2	99,7
1970	85,1	59,1	63,6	74,9	103,1
1971	87,5	60,2	66,7	76,9	101,8
1972	88,5	61,0	70,5	80,3	104,7
1973	90,9	61,9	71,5	83,0	107,6
1974	92,5	61,7	75,4	84,9	108,3
1975	91,4	63,5	78,7	82,3	107,9
1976	91,4	64,9	84,9	83,3	107,7
1977	94,9	64,9	81,8	82,6	106,9
1978	91,2	67,3	86,6	86,7	110,5
1979	96,1	67,8	96,5	88,5	113,7
1980	97,3	68,2	104,2	90,0	115,9
1981	92,0	69,6	97,0	87,9	121,9
1982	87,8	69,3	92,0	87,2	117,1
1983	88,6	71,8	88,7	88,4	111,6
1984	88,2	73,3	90,4	90,5	110,9
1985	81,4	73,2	90,4	90,9	108,6
1986	84,7	73,1	95,0	92,8	101,3
1987	85,2	75,0	93,5	93,0	99,7
1988	81,9	74,8	90,5	93,2	97,5
1989	75,6	74,7	90,8	92,0	98,0
1990	72,2	75,6	84,6	93,4	99,4

1991	77,4	76,7	84,6	89,4	100,4
1992	83,5	79,9	83,9	91,9	101,0
1993	88,8	80,6	81,6	91,8	102,0
1994	94,0	80,5	83,8	93,1	104,1
1995	95,8	82,3	85,7	93,6	96,9
1996	98,7	85,2	88,4	94,7	99,3
1997	101,8	87,5	90,0	95,8	100,4
1998	101,2	90,6	90,8	96,1	102,8
1999	97,4	91,4	86,6	93,1	104,5
2000	95,6	91,8	87,7	89,4	107,2
2001	91,7	94,1	88,2	89,4	106,6
2002	82,0	94,3	87,5	89,2	104,1
2003	84,6	96,5	87,1	89,4	104,7
2004	86,3	96,4	87,7	90,6	105,2
2005	89,8	96,9	87,9	91,0	107,0
2006	93,9	97,3	88,9	93,7	108,0
2007	98,7	98,3	92,7	96,2	108,7
2008	100,2	99,3	96,3	97,7	107,5
2009	93,5	99,7	95,3	99,0	102,9
2010	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2011	103,7	102,1	102,5	102,4	103,0
2012	101,6	103,9	103,1	103,2	102,2
2013	102,9	106,0	105,6	106,6	102,9
2014	101,2	106,5	104,5	109,0	105,8
2015	102,3	107,4	101,7	109,7	106,7
2016	100,5	107,7	100,8	111,2	107,7

Tabla D2.4

Índice de Precios al Consumidor (IPC) (2010=100)

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Fuente	NIPA	BIS	OCDE + Maddison	OCDE	OCDE + Maddison	OCDE	OCDE + Maddison	OCDE + Maddison	NBSC
1953	12,2	22,2	5,4	7,8	3,6	12,0	16,65	0,39	14,53
1954	12,2	22,2	5,5	7,7	3,7	12,1	17,79	0,54	14,73
1955	12,2	22,6	5,7	7,8	3,8	12,1	17,59	0,91	14,78
1956	12,4	23,2	6,0	8,0	3,9	12,3	17,66	1,12	14,76
1957	12,8	23,7	6,2	8,2	4,0	12,7	18,21	1,37	15,15
1958	13,2	24,2	6,4	9,5	4,1	13,0	18,12	1,33	14,98
1959	13,2	24,4	6,5	10,0	4,1	13,2	18,32	1,37	15,02
1960	13,5	24,7	6,5	10,4	4,1	13,3	18,97	1,48	15,40
1961	13,6	25,3	6,7	10,7	4,2	13,5	19,99	1,60	17,88
1962	13,7	26,0	7,0	11,3	4,4	13,6	21,36	1,70	18,56
1963	13,9	26,8	7,2	11,8	4,8	13,8	22,79	2,06	17,46
1964	14,1	27,4	7,4	12,2	5,0	14,1	23,65	2,66	16,82
1965	14,3	28,3	7,8	12,5	5,3	14,4	25,23	3,02	16,62
1966	14,7	29,3	8,1	12,9	5,4	15,0	26,50	3,36	16,42
1967	15,2	29,8	8,3	13,2	5,6	15,5	27,56	3,73	16,32
1968	15,8	30,3	8,7	13,8	5,7	16,2	29,03	4,13	16,33
1969	16,7	30,9	9,1	14,6	5,8	16,9	30,55	4,64	16,50
1970	17,7	31,9	9,7	15,4	6,1	17,5	32,67	5,38	16,50
1971	18,4	33,6	10,6	16,3	6,4	17,9	34,76	6,11	16,48
1972	19,0	35,4	11,4	17,2	6,8	18,8	36,44	6,82	16,51
1973	20,2	37,9	12,4	18,5	7,5	20,2	40,67	7,04	16,53
1974	22,4	40,6	14,4	21,0	8,9	22,5	50,12	8,76	16,65
1975	24,5	43,0	17,9	23,5	10,5	24,9	56,00	10,97	16,71
1976	25,9	44,8	20,9	25,8	12,2	26,7	61,24	12,65	16,76
1977	27,6	46,5	24,2	28,2	14,3	28,9	66,24	13,93	17,22
1978	29,7	47,8	26,2	30,8	16,0	31,5	69,03	15,94	17,34
1979	33,0	49,7	29,7	34,1	18,4	34,3	71,59	18,86	17,67
1980	37,5	52,4	35,0	38,7	22,2	37,8	77,16	24,27	18,99
1981	41,4	55,7	39,2	43,9	26,2	42,5	80,95	29,46	19,47
1982	43,9	58,6	42,5	49,1	30,6	47,1	83,16	31,57	19,86
1983	45,3	60,6	44,5	53,8	35,0	49,9	84,74	32,65	20,25
1984	47,3	62,0	46,7	57,9	38,8	52,0	86,66	33,40	20,80
1985	49,0	63,3	49,5	61,3	42,4	54,1	88,42	34,22	23,27
1986	49,9	63,2	51,2	62,8	44,9	56,3	88,95	35,16	24,90
1987	51,7	63,4	53,4	64,9	47,0	58,8	89,06	36,23	27,09
1988	53,8	64,2	55,5	66,7	49,4	61,2	89,67	38,82	32,70
1989	56,4	66,0	58,3	69,0	52,5	64,2	91,70	41,03	38,03

1990	59,5	67,7	62,4	71,2	55,8	67,3	94,53	44,55	38,53
1991	62,0	70,2	67,1	73,5	59,3	71,1	97,60	48,71	40,49
1992	63,8	73,8	70,0	75,2	62,5	72,1	99,32	51,74	43,98
1993	65,8	77,1	71,7	76,8	65,3	73,5	100,55	54,22	51,06
1994	67,4	79,1	73,1	78,1	68,0	73,6	101,25	57,62	63,82
1995	69,4	80,5	75,1	79,5	71,6	75,2	101,12	60,20	74,54
1996	71,4	81,6	76,9	81,0	74,4	76,4	101,26	63,16	81,10
1997	73,0	83,2	78,3	82,0	75,9	77,6	103,03	65,97	83,62
1998	74,2	84,0	79,6	82,6	77,4	78,4	103,71	70,92	83,11
1999	75,8	84,5	80,6	83,0	78,7	79,7	103,36	71,50	82,03
2000	78,4	85,7	81,3	84,4	80,7	81,9	102,66	73,11	82,69
2001	80,6	87,4	82,3	85,8	83,0	84,0	101,90	76,09	83,27
2002	81,9	88,6	83,3	87,4	85,0	85,9	100,96	78,19	82,44
2003	83,7	89,6	84,4	89,3	87,3	88,2	100,70	80,94	83,18
2004	86,6	91,0	85,6	91,2	89,2	89,9	100,69	83,84	85,92
2005	89,5	92,5	87,3	92,8	91,0	91,9	100,41	86,15	87,30
2006	92,4	93,9	89,4	94,3	92,9	93,7	100,66	88,08	88,61
2007	95,1	96,1	91,4	95,7	94,6	95,7	100,72	90,32	92,59
2008	98,7	98,6	94,7	98,4	97,7	98,0	102,11	94,54	97,78
2009	98,4	98,9	96,8	98,5	98,5	98,3	100,73	97,14	96,90
2010	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00	100,00	100,00
2011	103,1	102,1	104,5	102,1	102,8	102,9	99,73	104,03	105,30
2012	105,3	104,1	107,4	104,1	105,9	104,5	99,68	106,30	108,14
2013	106,8	105,7	110,1	105,0	107,2	105,5	100,03	107,68	110,95
2014	108,6	106,7	111,8	105,5	107,5	107,5	102,79	109,06	113,28
2015	108,7	106,9	111,8	105,6	107,5	108,7	103,60	109,83	114,98
2016	110,1	107,4	112,5	105,8	107,4	110,2	103,48	110,89	117,40

Tabla D2.4 (continuación)

Índice de Precios al Consumidor (IPC) (2010=100)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Fuente	INDEC + Dirección provincial de estadísiticas de San Luis	OCDE	FGV + Maddisson	IMF IFS + CEPAL	OCDE + Maddison
1953	0,00	6,66	0,00	0,034	0,009
1954	0,00	6,76	0,00	0,037	0,009
1955	0,00	6,87	0,00	0,036	0,009
1956	0,00	7,26	0,00	0,038	0,011
1957	0,00	7,47	0,00	0,045	0,012
1958	0,00	7,52	0,00	0,051	0,012
1959	0,00	7,67	0,00	0,055	0,013
1960	0,00	7,96	0,00	0,058	0,013
1961	0,00	8,14	0,00	0,063	0,013
1962	0,00	8,12	0,00	0,066	0,013
1963	0,00	8,17	0,00	0,083	0,013
1964	0,00	8,40	0,00	0,097	0,014
1965	0,00	8,69	0,00	0,104	0,014
1966	0,00	8,98	0,00	0,122	0,015
1967	0,00	9,29	0,00	0,132	0,015
1968	0,00	9,52	0,00	0,142	0,016
1969	0,00	9,83	0,00	0,152	0,016
1970	0,00	10,17	0,00	0,162	0,017
1971	0,00	10,80	0,00	0,181	0,018
1972	0,00	11,45	0,00	0,205	0,019
1973	0,00	12,49	0,00	0,248	0,021
1974	0,00	14,41	0,00	0,308	0,026
1975	0,00	16,60	0,00	0,378	0,030
1976	0,00	18,81	0,00	0,455	0,034
1977	0,00	21,12	0,00	0,605	0,045
1978	0,00	22,81	0,00	0,713	0,052
1979	0,00	24,90	0,00	0,888	0,062
1980	0,00	27,42	0,00	1,121	0,078
1981	0,00	30,02	0,00	1,430	0,100
1982	0,00	33,43	0,00	1,774	0,159
1983	0,00	36,78	0,00	2,135	0,320
1984	0,00	38,24	0,00	2,481	0,530
1985	0,00	40,82	0,00	3,080	0,836
1986	0,00	44,51	0,00	3,66	1,56
1987	0,00	48,31	0,00	4,52	3,61

1988	0,01	51,80	0,00	5,78	7,73
1989	0,28	55,70	0,00	7,28	9,28
1990	6,67	59,78	0,00	9,40	11,75
1991	18,13	61,68	0,01	12,25	14,42
1992	22,64	62,30	0,13	15,57	16,65
1993	25,04	63,40	2,83	19,06	18,28
1994	26,09	64,65	77,51	23,41	19,55
1995	26,97	67,64	141,23	28,30	26,39
1996	27,01	69,41	168,63	34,19	35,47
1997	27,16	69,56	181,96	40,51	42,78
1998	27,41	70,16	191,88	48,07	49,60
1999	27,09	71,20	202,46	53,30	57,82
2000	26,83	74,38	218,56	58,22	63,31
2001	26,55	77,65	233,71	62,85	67,34
2002	33,41	79,97	252,90	66,85	70,73
2003	37,91	82,15	290,30	71,61	73,95
2004	39,58	84,08	308,74	75,84	77,42
2005	43,40	86,34	327,37	79,67	80,50
2006	48,13	89,41	339,06	83,09	83,42
2007	55,86	91,49	350,70	87,70	86,73
2008	69,19	95,47	370,61	93,84	91,18
2009	79,46	97,16	388,73	97,78	96,01
2010	100,00	100,00	408,32	100,00	100,00
2011	123,85	103,30	435,42	103,42	103,41
2012	153,23	105,12	458,94	106,69	107,66
2013	192,80	107,70	487,42	108,84	111,76
2014	275,10	110,38	518,27	112,00	116,25
2015	348,19	112,04	565,07	117,59	119,41
2016	483,80	113,48	614,45	126,42	122,78

Tabla D2.5

Tipo de cambio nominal

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Fuente	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE
1953	1,000	2,147	0,357	0,534	0,323	0,983	360,00	18,000	2,62
1954	1,000	2,147	0,357	0,534	0,323	0,973	360,00	18,000	2,62
1955	1,000	2,147	0,357	0,534	0,323	0,986	360,00	50,000	2,47
1956	1,000	2,147	0,357	0,533	0,323	0,984	360,00	50,000	2,46
1957	1,000	2,147	0,357	0,551	0,323	0,959	360,00	50,000	2,46
1958	1,000	2,147	0,357	0,640	0,323	0,971	360,00	50,000	2,46
1959	1,000	2,147	0,357	0,753	0,321	0,959	360,00	50,000	2,46
1960	1,000	2,147	0,357	0,753	0,322	0,970	360,00	63,125	2,46
1961	1,000	2,062	0,357	0,753	0,323	1,013	360,00	124,792	2,46
1962	1,000	2,045	0,357	0,753	0,323	1,069	360,00	130,000	2,46
1963	1,000	2,045	0,357	0,753	0,323	1,079	360,00	130,000	2,46
1964	1,000	2,045	0,357	0,753	0,323	1,079	360,00	213,847	2,46
1965	1,000	2,045	0,357	0,753	0,323	1,078	360,00	266,401	2,46
1966	1,000	2,045	0,357	0,753	0,323	1,077	360,00	271,338	2,46
1967	1,000	2,045	0,362	0,753	0,323	1,079	360,00	270,517	2,46
1968	1,000	2,045	0,417	0,753	0,323	1,077	360,00	276,645	2,46
1969	1,000	2,016	0,417	0,792	0,323	1,077	360,00	288,161	2,46
1970	1,000	1,871	0,417	0,847	0,323	1,045	360,00	310,556	2,46
1971	1,000	1,793	0,411	0,845	0,320	1,010	350,68	347,148	2,46
1972	1,000	1,630	0,400	0,769	0,301	0,990	303,17	392,894	2,25
1973	1,000	1,366	0,408	0,679	0,301	1,000	271,70	398,322	1,99
1974	1,000	1,323	0,428	0,733	0,336	0,978	292,08	404,473	1,96
1975	1,000	1,258	0,452	0,654	0,337	1,017	296,79	484,000	1,86
1976	1,000	1,287	0,557	0,732	0,430	0,986	296,55	484,000	1,94
1977	1,000	1,187	0,573	0,748	0,456	1,063	268,51	484,000	1,86
1978	1,000	1,027	0,522	0,688	0,438	1,141	210,44	484,000	1,68
1979	1,000	0,937	0,472	0,649	0,429	1,171	219,14	484,000	1,55
1980	1,000	0,929	0,430	0,644	0,442	1,169	226,74	607,433	1,50
1981	1,000	1,156	0,498	0,829	0,587	1,199	220,54	681,028	1,71
1982	1,000	1,241	0,572	1,002	0,699	1,234	249,08	731,084	1,89
1983	1,000	1,305	0,660	1,162	0,784	1,232	237,51	775,748	1,98
1984	1,000	1,455	0,752	1,332	0,907	1,295	237,52	805,976	2,33
1985	1,000	1,505	0,779	1,370	0,986	1,365	238,54	870,020	2,94
1986	1,000	1,110	0,682	1,056	0,770	1,390	168,52	881,454	3,45
1987	1,000	0,919	0,612	0,916	0,669	1,326	144,64	822,568	3,72
1988	1,000	0,898	0,562	0,908	0,672	1,231	128,15	731,468	3,72
1989	1,000	0,961	0,611	0,973	0,709	1,184	137,96	671,456	3,77
1990	1,000	0,826	0,563	0,830	0,619	1,167	144,79	707,764	4,78

1991	1,000	0,849	0,567	0,860	0,641	1,146	134,71	733,353	5,32
1992	1,000	0,798	0,570	0,807	0,636	1,209	126,65	780,651	5,51
1993	1,000	0,845	0,667	0,863	0,813	1,290	111,20	802,671	5,76
1994	1,000	0,830	0,653	0,846	0,833	1,366	102,21	803,446	8,62
1995	1,000	0,733	0,634	0,761	0,841	1,372	94,06	771,273	8,35
1996	1,000	0,769	0,641	0,780	0,797	1,363	108,78	804,453	8,31
1997	1,000	0,887	0,611	0,890	0,880	1,385	120,99	951,289	8,29
1998	1,000	0,900	0,604	0,899	0,897	1,483	130,91	1401,43	8,28
1999	1,000	0,939	0,618	0,939	0,939	1,486	113,91	1188,81	8,28
2000	1,000	1,085	0,661	1,085	1,085	1,485	107,77	1130,95	8,28
2001	1,000	1,118	0,695	1,118	1,118	1,549	121,53	1290,99	8,28
2002	1,000	1,063	0,667	1,063	1,063	1,569	125,39	1251,08	8,28
2003	1,000	0,886	0,612	0,886	0,886	1,401	115,93	1191,61	8,28
2004	1,000	0,805	0,546	0,805	0,805	1,301	108,19	1145,31	8,28
2005	1,000	0,804	0,550	0,804	0,804	1,212	110,22	1024,11	8,19
2006	1,000	0,797	0,543	0,797	0,797	1,134	116,30	954,79	7,97
2007	1,000	0,731	0,500	0,731	0,731	1,074	117,75	929,25	7,60
2008	1,000	0,683	0,544	0,683	0,683	1,067	103,36	1102,04	6,95
2009	1,000	0,720	0,642	0,720	0,720	1,143	93,57	1276,93	6,83
2010	1,000	0,755	0,647	0,755	0,755	1,030	87,78	1156,06	6,77
2011	1,000	0,719	0,624	0,719	0,719	0,990	79,81	1108,29	6,46
2012	1,000	0,778	0,633	0,778	0,778	0,999	79,79	1126,47	6,31
2013	1,000	0,753	0,640	0,753	0,753	1,030	97,60	1094,85	6,19
2014	1,000	0,754	0,608	0,754	0,754	1,106	105,94	1052,96	6,14
2015	1,000	0,902	0,655	0,902	0,902	1,279	121,04	1131,15	6,23
2016	1,000	0,904	0,741	0,904	0,904	1,325	108,79	1160,26	6,91

Tabla D2.5 (continuación)

Tipo de cambio nominal

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Fuente	Maddison + IMF IFS	OCDE	OCDE	OCDE	OCDE
1953	0,00	0,89	0,000	2,510	0,009
1954	0,00	0,89	0,000	2,510	0,013
1955	0,00	0,89	0,000	2,510	0,013
1956	0,00	0,89	0,000	2,510	0,013
1957	0,00	0,89	0,000	3,798	0,013
1958	0,00	0,89	0,000	6,400	0,013
1959	0,00	0,89	0,000	6,400	0,013
1960	0,00	0,89	0,000	6,635	0,013
1961	0,00	0,89	0,000	6,700	0,013
1962	0,00	0,89	0,000	6,901	0,013
1963	0,00	0,89	0,000	9,000	0,013
1964	0,00	0,89	0,000	9,000	0,013
1965	0,00	0,89	0,000	10,475	0,013
1966	0,00	0,89	0,000	13,500	0,013
1967	0,00	0,89	0,000	14,506	0,013
1968	0,00	0,89	0,000	16,291	0,013
1969	0,00	0,89	0,000	17,320	0,013
1970	0,00	0,89	0,000	18,443	0,013
1971	0,00	0,88	0,000	19,932	0,013
1972	0,00	0,84	0,000	21,866	0,013
1973	0,00	0,70	0,000	23,637	0,013
1974	0,00	0,70	0,000	26,064	0,013
1975	0,00	0,76	0,000	30,929	0,013
1976	0,00	0,82	0,000	34,694	0,015
1977	0,00	0,90	0,000	36,775	0,023
1978	0,00	0,87	0,000	39,095	0,023
1979	0,00	0,89	0,000	42,550	0,023
1980	0,00	0,88	0,000	47,280	0,023
1981	0,00	0,87	0,000	54,491	0,025
1982	0,00	0,99	0,000	64,085	0,056
1983	0,00	1,11	0,000	78,854	0,120
1984	0,00	1,14	0,000	100,817	0,168
1985	0,00	1,43	0,000	142,312	0,257
1986	0,00	1,50	0,000	194,26	0,612
1987	0,00	1,43	0,000	242,61	1,378
1988	0,00	1,28	0,000	299,17	2,273
1989	0,04	1,26	0,000	382,57	2,461
1990	0,49	1,28	0,000	502,26	2,813

1991	0,95	1,28	0,000	633,05	3,018
1992	0,99	1,36	0,002	759,28	3,095
1993	1,00	1,47	0,038	863,06	3,116
1994	1,00	1,37	0,665	844,84	3,375
1995	1,00	1,35	0,918	912,83	6,419
1996	1,00	1,28	1,005	1036,69	7,599
1997	1,00	1,35	1,078	1140,96	7,918
1998	1,00	1,59	1,161	1426,04	9,136
1999	1,00	1,55	1,814	1756,23	9,560
2000	1,00	1,72	1,829	2087,90	9,456
2001	1,00	1,93	2,350	2299,63	9,342
2002	3,06	1,84	2,920	2504,24	9,656
2003	2,90	1,54	3,077	2877,65	10,789
2004	2,92	1,36	2,925	2628,61	11,286
2005	2,90	1,31	2,434	2320,83	10,898
2006	3,05	1,33	2,175	2361,14	10,899
2007	3,10	1,20	1,947	2078,29	10,928
2008	3,14	1,19	1,834	1967,71	11,130
2009	3,71	1,28	1,999	2158,26	13,513
2010	3,90	1,09	1,759	1898,57	12,636
2011	4,11	0,97	1,673	1848,14	12,423
2012	4,54	0,97	1,953	1796,90	13,169
2013	5,46	1,04	2,156	1868,79	12,772
2014	8,08	1,11	2,353	2001,78	13,292
2015	9,23	1,33	3,327	2741,88	15,848
2016	14,76	1,35	3,490	3054,12	18,664

Tabla D2.6

Tipo de cambio de paridad (IPC)

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Período base		***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1985-1996***	***1953-2016***
1953	1,00	1,42	0,27	0,50	0,24	1,14	131,26	32,33	4,39
1954	1,00	1,42	0,27	0,49	0,25	1,14	139,21	44,01	4,42
1955	1,00	1,45	0,28	0,50	0,25	1,15	138,17	74,34	4,45
1956	1,00	1,46	0,29	0,50	0,26	1,14	136,68	90,09	4,38
1957	1,00	1,44	0,29	0,50	0,25	1,14	136,40	107,36	4,35
1958	1,00	1,43	0,29	0,56	0,25	1,14	131,99	100,75	4,19
1959	1,00	1,44	0,29	0,59	0,25	1,15	132,50	103,24	4,17
1960	1,00	1,43	0,29	0,60	0,25	1,14	134,92	109,58	4,20
1961	1,00	1,45	0,30	0,61	0,26	1,14	140,74	117,37	4,83
1962	1,00	1,48	0,31	0,64	0,26	1,14	148,86	123,90	4,96
1963	1,00	1,50	0,31	0,66	0,28	1,15	156,77	147,58	4,61
1964	1,00	1,52	0,31	0,67	0,29	1,15	160,63	188,59	4,38
1965	1,00	1,54	0,32	0,68	0,30	1,16	168,60	210,74	4,26
1966	1,00	1,55	0,33	0,68	0,30	1,17	172,18	227,96	4,09
1967	1,00	1,53	0,33	0,68	0,30	1,18	173,69	245,20	3,95
1968	1,00	1,49	0,33	0,68	0,29	1,18	175,60	260,69	3,79
1969	1,00	1,44	0,33	0,68	0,29	1,17	175,25	277,82	3,63
1970	1,00	1,41	0,33	0,68	0,28	1,14	177,25	304,70	3,43
1971	1,00	1,42	0,35	0,69	0,28	1,12	180,67	331,35	3,29
1972	1,00	1,45	0,36	0,71	0,29	1,14	183,53	358,57	3,19
1973	1,00	1,47	0,37	0,71	0,30	1,15	192,84	348,45	3,01
1974	1,00	1,41	0,39	0,73	0,33	1,15	214,00	390,08	2,73
1975	1,00	1,37	0,44	0,75	0,35	1,17	219,10	447,71	2,51
1976	1,00	1,35	0,48	0,77	0,39	1,19	226,59	488,20	2,38
1977	1,00	1,32	0,53	0,80	0,42	1,21	230,12	504,68	2,29
1978	1,00	1,26	0,53	0,81	0,44	1,22	222,89	536,90	2,15
1979	1,00	1,17	0,54	0,80	0,46	1,20	207,58	570,53	1,96
1980	1,00	1,09	0,56	0,80	0,49	1,16	197,12	646,93	1,86
1981	1,00	1,05	0,57	0,83	0,52	1,18	187,46	711,65	1,73
1982	1,00	1,04	0,58	0,87	0,57	1,24	181,42	718,55	1,66
1983	1,00	1,04	0,59	0,92	0,63	1,27	179,12	720,00	1,64
1984	1,00	1,02	0,59	0,95	0,67	1,27	175,59	705,90	1,62
1985	1,00	1,01	0,61	0,97	0,71	1,27	172,99	698,39	1,75
1986	1,00	0,99	0,62	0,98	0,74	1,30	170,85	704,50	1,83
1987	1,00	0,96	0,62	0,98	0,75	1,31	165,04	700,42	1,93
1988	1,00	0,93	0,62	0,96	0,75	1,31	159,56	720,66	2,23
1989	1,00	0,91	0,62	0,95	0,76	1,31	155,68	726,72	2,48

1990	1,00	0,89	0,63	0,93	0,77	1,30	152,25	748,58	2,38
1991	1,00	0,88	0,65	0,92	0,79	1,32	150,85	785,40	2,40
1992	1,00	0,90	0,66	0,92	0,80	1,30	149,02	809,82	2,53
1993	1,00	0,91	0,65	0,91	0,82	1,29	146,49	824,03	2,85
1994	1,00	0,92	0,65	0,90	0,83	1,26	143,82	853,80	3,48
1995	1,00	0,91	0,65	0,89	0,85	1,25	139,68	867,47	3,95
1996	1,00	0,89	0,65	0,88	0,86	1,23	135,86	884,09	4,17
1997	1,00	0,89	0,64	0,87	0,85	1,22	135,14	902,62	4,21
1998	1,00	0,88	0,64	0,87	0,86	1,22	133,94	955,55	4,12
1999	1,00	0,87	0,64	0,85	0,85	1,21	130,60	942,51	3,98
2000	1,00	0,85	0,62	0,84	0,84	1,20	125,50	932,46	3,88
2001	1,00	0,85	0,61	0,83	0,84	1,20	121,12	943,53	3,80
2002	1,00	0,85	0,61	0,83	0,85	1,21	118,14	954,50	3,70
2003	1,00	0,84	0,60	0,83	0,86	1,21	115,21	966,03	3,65
2004	1,00	0,82	0,59	0,82	0,85	1,20	111,44	968,10	3,65
2005	1,00	0,81	0,58	0,81	0,83	1,18	107,42	961,59	3,58
2006	1,00	0,79	0,58	0,79	0,82	1,17	104,33	952,45	3,52
2007	1,00	0,79	0,58	0,78	0,82	1,16	101,48	949,35	3,58
2008	1,00	0,78	0,58	0,78	0,81	1,14	99,10	957,20	3,64
2009	1,00	0,78	0,59	0,78	0,82	1,15	98,07	986,75	3,62
2010	1,00	0,78	0,60	0,78	0,82	1,15	95,80	999,38	3,67
2011	1,00	0,77	0,61	0,77	0,82	1,15	92,63	1007,94	3,75
2012	1,00	0,77	0,61	0,77	0,83	1,14	90,70	1009,05	3,77
2013	1,00	0,77	0,62	0,77	0,82	1,14	89,70	1007,43	3,82
2014	1,00	0,77	0,62	0,76	0,81	1,14	90,69	1003,79	3,83
2015	1,00	0,77	0,62	0,76	0,81	1,15	91,32	1009,94	3,89
2016	1,00	0,76	0,61	0,75	0,80	1,15	90,05	1006,79	3,92

Tabla D2.6 (continuación)

Tipo de cambio de paridad (IPC)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Período base	***1959-1972***	***1997-2004***	***1968-1988***	***1982-1991***	***1982-1991***
1953	0,00	0,91	0,00	6,52	0,01
1954	0,00	0,91	0,00	7,03	0,01
1955	0,00	0,93	0,00	7,01	0,01
1956	0,00	0,97	0,00	7,28	0,01
1957	0,00	0,97	0,00	8,21	0,01
1958	0,00	0,95	0,00	9,04	0,01
1959	0,00	0,96	0,00	9,72	0,02
1960	0,00	0,98	0,00	10,11	0,02
1961	0,00	0,99	0,00	10,84	0,02
1962	0,00	0,98	0,00	11,23	0,02
1963	0,00	0,97	0,00	14,01	0,02
1964	0,00	0,99	0,00	16,19	0,02
1965	0,00	1,00	0,00	17,14	0,02
1966	0,00	1,01	0,00	19,45	0,02
1967	0,00	1,01	0,00	20,44	0,02
1968	0,00	0,99	0,00	21,08	0,02
1969	0,00	0,97	0,00	21,38	0,02
1970	0,00	0,95	0,00	21,62	0,02
1971	0,00	0,97	0,00	23,06	0,02
1972	0,00	1,00	0,00	25,36	0,02
1973	0,00	1,02	0,00	28,84	0,02
1974	0,00	1,06	0,00	32,27	0,02
1975	0,00	1,12	0,00	36,34	0,02
1976	0,00	1,20	0,00	41,31	0,02
1977	0,00	1,27	0,00	51,61	0,03
1978	0,00	1,27	0,00	56,50	0,03
1979	0,00	1,25	0,00	63,25	0,03
1980	0,00	1,21	0,00	70,33	0,03
1981	0,00	1,20	0,00	81,30	0,04
1982	0,00	1,26	0,00	95,04	0,06
1983	0,00	1,34	0,00	110,80	0,11
1984	0,00	1,34	0,00	123,45	0,18
1985	0,00	1,38	0,00	147,95	0,27
1986	0,00	1,48	0,00	172,58	0,49
1987	0,00	1,55	0,00	205,47	1,10
1988	0,00	1,59	0,00	252,63	2,26
1989	0,02	1,63	0,00	303,49	2,59
1990	0,53	1,66	0,00	371,63	3,11

1991	1,37	1,65	0,00	465,05	3,66
1992	1,67	1,61	0,00	573,47	4,11
1993	1,79	1,59	0,04	681,76	4,37
1994	1,82	1,59	0,76	816,60	4,56
1995	1,83	1,61	1,23	960,02	5,99
1996	1,78	1,61	1,38	1126,40	7,82
1997	1,75	1,58	1,44	1304,53	9,22
1998	1,74	1,56	1,46	1524,46	10,52
1999	1,68	1,55	1,50	1653,68	12,00
2000	1,61	1,57	1,56	1747,46	12,72
2001	1,55	1,59	1,62	1834,49	13,15
2002	1,92	1,62	1,73	1920,63	13,60
2003	2,13	1,62	1,94	2011,75	13,90
2004	2,15	1,61	2,00	2061,08	14,08
2005	2,28	1,59	2,06	2092,92	14,15
2006	2,45	1,60	2,08	2114,71	14,21
2007	2,76	1,59	2,10	2169,66	14,36
2008	3,29	1,60	2,14	2236,18	14,54
2009	3,79	1,63	2,25	2337,63	15,36
2010	4,70	1,65	2,32	2352,20	15,74
2011	5,64	1,66	2,40	2358,43	15,78
2012	6,84	1,65	2,48	2383,72	16,09
2013	8,48	1,67	2,59	2396,71	16,47
2014	11,90	1,68	2,71	2426,33	16,85
2015	15,05	1,71	2,96	2545,05	17,29
2016	20,64	1,70	3,17	2701,48	17,56

Tabla D2.7

Tipo de cambio de paridad (IPC + Productividad general del trabajo)

	EEUU	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
Período base		***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1974-2016***	***1985-1996***	***1953-2016***
1953	1,00	2,35	0,34	0,89	0,47	1,06	405,59	151,68	5,88
1954	1,00	2,27	0,34	0,85	0,47	1,12	417,89	198,07	5,91
1955	1,00	2,25	0,37	0,87	0,48	1,09	411,31	335,95	5,97
1956	1,00	2,17	0,38	0,84	0,47	1,02	389,18	435,50	5,25
1957	1,00	2,11	0,38	0,81	0,45	1,06	376,57	500,13	5,21
1958	1,00	2,06	0,37	0,90	0,43	1,05	348,41	480,23	4,70
1959	1,00	2,02	0,38	0,95	0,42	1,08	340,38	451,73	4,42
1960	1,00	1,90	0,36	0,92	0,41	1,08	320,40	436,14	4,46
1961	1,00	1,91	0,37	0,91	0,39	1,10	311,52	463,44	7,14
1962	1,00	1,94	0,40	0,92	0,39	1,10	318,99	505,97	8,17
1963	1,00	1,98	0,39	0,93	0,40	1,10	319,90	544,98	7,31
1964	1,00	1,94	0,40	0,93	0,42	1,12	312,71	670,98	6,33
1965	1,00	1,94	0,42	0,93	0,43	1,12	326,26	761,88	5,62
1966	1,00	1,93	0,42	0,91	0,41	1,12	315,73	769,96	5,17
1967	1,00	1,85	0,40	0,87	0,39	1,13	297,87	790,21	5,49
1968	1,00	1,74	0,39	0,85	0,36	1,12	282,31	798,80	5,82
1969	1,00	1,60	0,38	0,81	0,34	1,08	255,44	767,64	4,99
1970	1,00	1,52	0,38	0,78	0,32	1,05	237,84	785,72	4,12
1971	1,00	1,54	0,39	0,77	0,33	1,05	240,90	827,96	3,94
1972	1,00	1,56	0,40	0,79	0,33	1,07	232,13	896,46	3,81
1973	1,00	1,54	0,40	0,77	0,33	1,08	234,91	811,14	3,45
1974	1,00	1,42	0,42	0,74	0,33	1,06	257,06	846,95	3,05
1975	1,00	1,38	0,49	0,77	0,37	1,09	258,37	936,10	2,68
1976	1,00	1,33	0,54	0,79	0,40	1,09	266,55	984,68	2,70
1977	1,00	1,27	0,58	0,81	0,43	1,11	265,73	946,22	2,48
1978	1,00	1,19	0,56	0,81	0,44	1,12	249,31	958,18	2,13
1979	1,00	1,09	0,56	0,78	0,43	1,10	222,44	948,20	1,85
1980	1,00	1,01	0,59	0,76	0,45	1,07	205,91	1091,50	1,66
1981	1,00	0,98	0,59	0,79	0,48	1,09	192,65	1167,52	1,54
1982	1,00	0,97	0,58	0,81	0,52	1,13	181,77	1113,21	1,40
1983	1,00	0,98	0,58	0,88	0,60	1,18	182,67	1029,72	1,33
1984	1,00	0,97	0,59	0,91	0,63	1,17	177,23	935,08	1,21
1985	1,00	0,97	0,60	0,94	0,67	1,18	170,47	908,68	1,22
1986	1,00	0,96	0,61	0,94	0,69	1,24	167,17	868,91	1,23
1987	1,00	0,94	0,59	0,93	0,68	1,24	156,83	815,92	1,20
1988	1,00	0,90	0,59	0,90	0,68	1,24	146,29	784,01	1,31

1989	1,00	0,88	0,60	0,87	0,68	1,26	140,73	779,77	1,44
1990	1,00	0,84	0,61	0,86	0,69	1,26	134,73	758,58	1,56
1991	1,00	0,83	0,63	0,85	0,71	1,29	132,71	750,23	1,47
1992	1,00	0,85	0,65	0,86	0,74	1,30	135,92	768,35	1,42
1993	1,00	0,86	0,63	0,86	0,74	1,27	136,03	748,25	1,44
1994	1,00	0,86	0,62	0,85	0,74	1,23	134,66	745,67	1,59
1995	1,00	0,84	0,61	0,84	0,73	1,22	128,09	715,16	1,68
1996	1,00	0,84	0,61	0,84	0,75	1,22	123,92	706,45	1,67
1997	1,00	0,84	0,61	0,84	0,76	1,21	126,14	708,81	1,59
1998	1,00	0,85	0,61	0,83	0,77	1,21	128,41	762,55	1,50
1999	1,00	0,85	0,61	0,84	0,78	1,21	128,03	707,11	1,39
2000	1,00	0,85	0,59	0,83	0,78	1,20	121,78	682,91	1,29
2001	1,00	0,84	0,58	0,82	0,79	1,20	117,92	682,70	1,19
2002	1,00	0,85	0,58	0,84	0,83	1,23	116,33	677,63	1,10
2003	1,00	0,86	0,58	0,86	0,88	1,28	114,62	684,05	1,01
2004	1,00	0,86	0,58	0,85	0,88	1,28	111,60	683,56	0,95
2005	1,00	0,86	0,57	0,84	0,88	1,26	108,37	675,14	0,86
2006	1,00	0,83	0,56	0,83	0,88	1,24	105,17	650,02	0,76
2007	1,00	0,82	0,56	0,82	0,87	1,25	102,02	627,44	0,68
2008	1,00	0,82	0,57	0,82	0,89	1,24	100,86	622,41	0,63
2009	1,00	0,88	0,60	0,85	0,94	1,27	105,14	643,22	0,59
2010	1,00	0,88	0,63	0,86	0,95	1,30	101,69	642,30	0,56
2011	1,00	0,85	0,63	0,85	0,95	1,29	94,65	639,84	0,53
2012	1,00	0,86	0,64	0,85	0,99	1,28	96,21	640,27	0,50
2013	1,00	0,87	0,64	0,84	0,97	1,26	94,13	632,52	0,47
2014	1,00	0,86	0,64	0,84	0,98	1,24	96,17	627,81	0,44
2015	1,00	0,86	0,64	0,84	0,98	1,27	96,84	628,51	0,43
2016	1,00	0,85	0,64	0,83	0,97	1,26	95,67	617,11	0,41

Tabla D2.7 (continuación)

Tipo de cambio de paridad (IPC + Productividad general del trabajo)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
Período base	***1959-1972***	***1997-2004***	***1968-1988***	***1982-1991***	***1982-1991***
1953	0,00	0,94	0,00	6,37	0,01
1954	0,00	0,93	0,00	6,67	0,01
1955	0,00	0,96	0,00	6,84	0,01
1956	0,00	1,00	0,00	6,95	0,01
1957	0,00	1,00	0,00	7,97	0,01
1958	0,00	0,94	0,00	8,90	0,01
1959	0,00	0,95	0,00	9,52	0,01
1960	0,00	0,99	0,00	9,83	0,01
1961	0,00	1,01	0,00	10,53	0,01
1962	0,00	1,00	0,00	11,04	0,01
1963	0,00	0,99	0,00	14,12	0,01
1964	0,00	1,02	0,00	16,32	0,01
1965	0,00	1,08	0,00	17,70	0,01
1966	0,00	1,07	0,00	20,13	0,01
1967	0,00	1,06	0,00	21,11	0,01
1968	0,00	1,02	0,00	21,75	0,01
1969	0,00	0,96	0,00	21,60	0,01
1970	0,00	0,95	0,00	21,43	0,01
1971	0,00	0,98	0,00	23,04	0,01
1972	0,00	1,02	0,00	24,94	0,01
1973	0,00	1,04	0,00	27,83	0,01
1974	0,00	1,07	0,00	29,74	0,01
1975	0,00	1,11	0,00	35,08	0,02
1976	0,00	1,19	0,00	40,48	0,02
1977	0,00	1,27	0,00	51,56	0,02
1978	0,00	1,24	0,00	54,16	0,02
1979	0,00	1,20	0,00	59,29	0,02
1980	0,00	1,15	0,00	64,28	0,03
1981	0,00	1,14	0,00	77,35	0,03
1982	0,00	1,20	0,00	90,93	0,05
1983	0,00	1,28	0,00	108,33	0,10
1984	0,00	1,28	0,00	121,27	0,16
1985	0,00	1,35	0,00	147,64	0,25
1986	0,00	1,47	0,00	171,66	0,51
1987	0,00	1,51	0,00	205,49	1,16
1988	0,00	1,58	0,00	255,29	2,47
1989	0,03	1,65	0,00	315,20	2,85

1990	0,74	1,67	0,00	382,75	3,40
1991	1,81	1,64	0,00	504,59	3,99
1992	2,11	1,60	0,00	626,22	4,61
1993	2,15	1,59	0,04	753,35	4,91
1994	2,10	1,61	0,91	905,36	5,11
1995	2,08	1,61	1,44	1064,59	7,25
1996	2,01	1,58	1,61	1260,61	9,42
1997	1,96	1,54	1,69	1477,59	11,25
1998	2,00	1,51	1,74	1759,61	12,81
1999	2,07	1,53	1,92	2025,86	14,79
2000	2,06	1,57	2,00	2273,13	15,56
2001	2,09	1,58	2,10	2417,26	16,41
2002	2,97	1,63	2,31	2600,61	17,81
2003	3,29	1,65	2,68	2793,75	18,61
2004	3,34	1,68	2,82	2899,64	19,25
2005	3,47	1,69	2,96	2991,22	19,42
2006	3,60	1,70	2,98	2960,35	19,48
2007	3,90	1,69	2,91	2984,61	19,74
2008	4,60	1,70	2,87	3046,38	20,33
2009	5,76	1,74	3,09	3183,89	22,71
2010	6,91	1,82	3,15	3284,45	24,81
2011	8,05	1,80	3,20	3236,62	24,31
2012	10,00	1,77	3,30	3260,67	25,11
2013	12,27	1,76	3,38	3182,88	25,56
2014	17,66	1,78	3,60	3174,12	25,64
2015	22,32	1,81	4,07	3339,39	26,34
2016	31,19	1,80	4,41	3502,81	26,52

Tabla D2.8

Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC)

	Paridad (=0%)	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
1953	0%	-34%	-26%	-7%	-25%	16%	-64%	80%	184%
1954	0%	-34%	-25%	-8%	-24%	17%	-61%	144%	186%
1955	0%	-33%	-21%	-6%	-21%	16%	-62%	49%	205%
1956	0%	-32%	-18%	-6%	-20%	16%	-62%	80%	201%
1957	0%	-33%	-18%	-9%	-21%	19%	-62%	115%	199%
1958	0%	-33%	-18%	-12%	-21%	17%	-63%	102%	187%
1959	0%	-33%	-18%	-22%	-22%	19%	-63%	106%	186%
1960	0%	-33%	-19%	-20%	-22%	18%	-63%	74%	188%
1961	0%	-30%	-17%	-19%	-21%	13%	-61%	-6%	232%
1962	0%	-28%	-14%	-15%	-18%	7%	-59%	-5%	241%
1963	0%	-27%	-14%	-12%	-13%	6%	-56%	14%	216%
1964	0%	-26%	-12%	-11%	-9%	7%	-55%	-12%	201%
1965	0%	-25%	-9%	-10%	-7%	8%	-53%	-21%	192%
1966	0%	-24%	-8%	-10%	-7%	9%	-52%	-16%	181%
1967	0%	-25%	-10%	-10%	-6%	9%	-52%	-9%	171%
1968	0%	-27%	-21%	-10%	-9%	9%	-51%	-6%	160%
1969	0%	-28%	-21%	-14%	-11%	8%	-51%	-4%	149%
1970	0%	-25%	-21%	-20%	-12%	9%	-51%	-2%	136%
1971	0%	-21%	-16%	-19%	-11%	11%	-48%	-5%	126%
1972	0%	-11%	-10%	-8%	-3%	15%	-39%	-9%	140%
1973	0%	7%	-10%	5%	1%	15%	-29%	-13%	155%
1974	0%	7%	-10%	0%	-3%	18%	-27%	-4%	135%
1975	0%	9%	-3%	14%	4%	15%	-26%	-7%	128%
1976	0%	5%	-13%	6%	-10%	21%	-24%	1%	107%
1977	0%	11%	-8%	7%	-7%	13%	-14%	4%	109%
1978	0%	22%	1%	18%	1%	7%	6%	11%	116%
1979	0%	25%	14%	24%	6%	2%	-5%	18%	114%
1980	0%	17%	30%	25%	10%	-1%	-13%	7%	110%
1981	0%	-9%	14%	0%	-11%	-1%	-15%	4%	71%
1982	0%	-16%	1%	-13%	-18%	0%	-27%	-2%	48%
1983	0%	-20%	-11%	-20%	-19%	3%	-25%	-7%	40%
1984	0%	-30%	-21%	-28%	-26%	-2%	-26%	-12%	17%
1985	0%	-33%	-22%	-29%	-28%	-7%	-27%	-20%	1%
1986	0%	-11%	-10%	-7%	-4%	-6%	1%	-20%	-10%
1987	0%	4%	1%	7%	11%	-1%	14%	-15%	-13%
1988	0%	4%	10%	6%	12%	6%	25%	-1%	1%
1989	0%	-5%	1%	-2%	8%	11%	13%	8%	11%
1990	0%	8%	12%	12%	24%	12%	5%	6%	-16%
1991	0%	4%	14%	7%	23%	15%	12%	7%	-24%
1992	0%	13%	15%	14%	26%	8%	18%	4%	-22%

1993	0%	8%	-2%	5%	0%	0%	32%	3%	-16%
1994	0%	10%	-1%	7%	-1%	-8%	41%	6%	-32%
1995	0%	24%	2%	17%	1%	-9%	49%	12%	-20%
1996	0%	16%	1%	13%	7%	-10%	25%	10%	-15%
1997	0%	0%	5%	-2%	-3%	-12%	12%	-5%	-14%
1998	0%	-2%	6%	-4%	-5%	-18%	2%	-32%	-16%
1999	0%	-7%	3%	-9%	-9%	-18%	15%	-21%	-19%
2000	0%	-21%	-6%	-23%	-22%	-19%	16%	-18%	-21%
2001	0%	-24%	-12%	-26%	-24%	-23%	0%	-27%	-22%
2002	0%	-20%	-9%	-22%	-20%	-23%	-6%	-24%	-24%
2003	0%	-6%	-1%	-6%	-3%	-13%	-1%	-19%	-25%
2004	0%	2%	9%	2%	5%	-8%	3%	-15%	-26%
2005	0%	0%	6%	0%	4%	-2%	-3%	-6%	-26%
2006	0%	0%	7%	0%	3%	3%	-10%	0%	-25%
2007	0%	8%	15%	7%	12%	8%	-14%	2%	-20%
2008	0%	14%	6%	14%	19%	7%	-4%	-13%	-11%
2009	0%	9%	-8%	8%	14%	1%	5%	-23%	-10%
2010	0%	3%	-7%	3%	9%	12%	9%	-14%	-8%
2011	0%	7%	-3%	7%	14%	16%	16%	-9%	-2%
2012	0%	-1%	-3%	-1%	6%	14%	14%	-10%	1%
2013	0%	3%	-3%	2%	9%	10%	-8%	-8%	4%
2014	0%	2%	2%	0%	8%	3%	-14%	-5%	5%
2015	0%	-15%	-6%	-16%	-10%	-10%	-25%	-11%	6%
2016	0%	-16%	-17%	-17%	-11%	-13%	-17%	-13%	-4%

Tabla D2.8 (continuación)

Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
1953	8%	2%	155%	160%	29%
1954	4%	2%	103%	180%	-10%
1955	7%	4%	84%	179%	-4%
1956	-4%	9%	90%	190%	10%
1957	1%	8%	102%	116%	13%
1958	-1%	6%	78%	41%	17%
1959	6%	7%	56%	52%	21%
1960	13%	9%	7%	52%	20%
1961	6%	11%	-3%	62%	22%
1962	5%	9%	0%	63%	21%
1963	-18%	9%	15%	56%	21%
1964	-3%	10%	0%	80%	22%
1965	2%	12%	8%	64%	25%
1966	6%	13%	27%	44%	26%
1967	-17%	13%	34%	41%	26%
1968	-12%	11%	23%	29%	24%
1969	-10%	9%	19%	23%	21%
1970	-10%	7%	2%	17%	20%
1971	-3%	10%	3%	16%	22%
1972	35%	19%	3%	16%	24%
1973	104%	45%	19%	22%	30%
1974	128%	53%	24%	24%	45%
1975	-19%	47%	22%	17%	53%
1976	8%	47%	25%	19%	36%
1977	-4%	40%	27%	40%	13%
1978	27%	46%	28%	45%	22%
1979	78%	39%	17%	49%	29%
1980	125%	38%	-3%	49%	43%
1981	74%	38%	0%	49%	55%
1982	-26%	28%	-2%	48%	1%
1983	-22%	21%	-30%	41%	-7%
1984	-15%	17%	-39%	22%	5%
1985	-29%	-4%	-43%	4%	5%
1986	-15%	-1%	-37%	-11%	-20%
1987	-17%	8%	-31%	-15%	-20%
1988	-13%	24%	-28%	-16%	-1%
1989	-46%	29%	-2%	-21%	5%
1990	8%	30%	18%	-26%	11%
1991	44%	28%	1%	-27%	21%
1992	68%	19%	-7%	-24%	33%

1993	79%	8%	-6%	-21%	40%
1994	82%	16%	14%	-3%	35%
1995	83%	20%	34%	5%	-7%
1996	78%	26%	37%	9%	3%
1997	75%	17%	34%	14%	16%
1998	74%	-2%	26%	7%	15%
1999	68%	0%	-17%	-6%	26%
2000	61%	-9%	-15%	-16%	34%
2001	55%	-18%	-31%	-20%	41%
2002	-37%	-12%	-41%	-23%	41%
2003	-27%	5%	-37%	-30%	29%
2004	-27%	18%	-32%	-22%	25%
2005	-22%	22%	-15%	-10%	30%
2006	-20%	20%	-4%	-10%	30%
2007	-11%	33%	8%	4%	31%
2008	5%	34%	16%	14%	31%
2009	2%	27%	12%	8%	14%
2010	21%	52%	32%	24%	25%
2011	37%	71%	43%	28%	27%
2012	51%	71%	27%	33%	22%
2013	55%	61%	20%	28%	29%
2014	47%	52%	15%	21%	27%
2015	63%	28%	-11%	-7%	9%
2016	40%	27%	-9%	-12%	-6%

Tabla D2.9

Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC + Productividad)

	Paridad (=0%)	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Canadá	Japón	Corea del Sur	China
1953	0%	9%	-4%	67%	47%	8%	13%	743%	539%
1954	0%	6%	-4%	59%	46%	15%	16%	1000%	543%
1955	0%	5%	3%	62%	49%	11%	14%	572%	588%
1956	0%	1%	5%	57%	46%	4%	8%	771%	507%
1957	0%	-2%	5%	47%	38%	11%	5%	900%	502%
1958	0%	-4%	5%	40%	35%	8%	-3%	860%	443%
1959	0%	-6%	5%	27%	32%	13%	-5%	803%	411%
1960	0%	-12%	1%	22%	26%	11%	-11%	591%	415%
1961	0%	-7%	4%	20%	21%	9%	-13%	271%	724%
1962	0%	-5%	11%	22%	22%	3%	-11%	289%	844%
1963	0%	-3%	10%	24%	24%	2%	-11%	319%	744%
1964	0%	-5%	11%	24%	30%	3%	-13%	214%	631%
1965	0%	-5%	16%	24%	34%	4%	-9%	186%	549%
1966	0%	-6%	18%	21%	26%	4%	-12%	184%	497%
1967	0%	-10%	12%	15%	21%	5%	-17%	192%	534%
1968	0%	-15%	-6%	13%	12%	4%	-22%	189%	573%
1969	0%	-21%	-8%	3%	4%	0%	-29%	166%	476%
1970	0%	-19%	-10%	-8%	-1%	0%	-34%	153%	375%
1971	0%	-14%	-4%	-8%	1%	4%	-31%	139%	355%
1972	0%	-4%	0%	2%	9%	8%	-23%	128%	382%
1973	0%	13%	-2%	13%	9%	8%	-14%	104%	393%
1974	0%	8%	-2%	1%	-1%	8%	-12%	109%	342%
1975	0%	10%	9%	18%	10%	7%	-13%	93%	309%
1976	0%	3%	-3%	9%	-8%	11%	-10%	103%	295%
1977	0%	7%	1%	8%	-6%	4%	-1%	95%	279%
1978	0%	16%	8%	18%	0%	-2%	18%	98%	260%
1979	0%	16%	18%	20%	0%	-6%	2%	96%	238%
1980	0%	8%	36%	19%	1%	-9%	-9%	80%	216%
1981	0%	-15%	19%	-5%	-18%	-9%	-13%	71%	158%
1982	0%	-22%	2%	-19%	-25%	-8%	-27%	52%	111%
1983	0%	-25%	-12%	-24%	-24%	-4%	-23%	33%	91%
1984	0%	-33%	-21%	-31%	-30%	-9%	-25%	16%	48%
1985	0%	-36%	-23%	-32%	-32%	-13%	-29%	4%	18%
1986	0%	-14%	-11%	-11%	-10%	-11%	-1%	-1%	2%
1987	0%	2%	-3%	1%	2%	-6%	8%	-1%	-8%
1988	0%	0%	4%	-1%	1%	1%	14%	7%	0%
1989	0%	-9%	-2%	-10%	-5%	6%	2%	16%	8%
1990	0%	2%	9%	4%	11%	8%	-7%	7%	-7%
1991	0%	-2%	12%	-1%	10%	13%	-1%	2%	-21%
1992	0%	6%	13%	6%	16%	7%	7%	-2%	-27%

1993	0%	2%	-6%	-1%	-9%	-2%	22%	-7%	-29%
1994	0%	4%	-6%	0%	-12%	-10%	32%	-7%	-47%
1995	0%	15%	-4%	10%	-13%	-11%	36%	-7%	-43%
1996	0%	9%	-5%	8%	-6%	-11%	14%	-12%	-43%
1997	0%	-5%	0%	-6%	-14%	-12%	4%	-25%	-45%
1998	0%	-6%	1%	-7%	-14%	-18%	-2%	-46%	-49%
1999	0%	-9%	-1%	-11%	-17%	-18%	12%	-41%	-52%
2000	0%	-22%	-10%	-24%	-28%	-19%	13%	-40%	-56%
2001	0%	-25%	-16%	-26%	-30%	-22%	-3%	-47%	-59%
2002	0%	-20%	-12%	-21%	-22%	-22%	-7%	-46%	-62%
2003	0%	-3%	-5%	-3%	0%	-9%	-1%	-43%	-65%
2004	0%	7%	6%	5%	10%	-2%	3%	-40%	-67%
2005	0%	7%	4%	5%	10%	4%	-2%	-34%	-70%
2006	0%	4%	4%	4%	10%	10%	-10%	-32%	-73%
2007	0%	12%	11%	12%	20%	16%	-13%	-32%	-75%
2008	0%	20%	4%	20%	30%	16%	-2%	-44%	-74%
2009	0%	23%	-6%	17%	31%	12%	12%	-50%	-76%
2010	0%	16%	-3%	14%	26%	26%	16%	-44%	-76%
2011	0%	19%	1%	18%	32%	30%	19%	-42%	-77%
2012	0%	11%	1%	9%	27%	28%	21%	-43%	-78%
2013	0%	15%	0%	12%	29%	22%	-4%	-42%	-78%
2014	0%	14%	5%	11%	30%	12%	-9%	-40%	-79%
2015	0%	-5%	-2%	-7%	9%	-1%	-20%	-44%	-80%
2016	0%	-6%	-14%	-9%	8%	-5%	-12%	-47%	-83%

Tabla D2.9 (continuación)

Desvíos del tipo de cambio respecto a la paridad (IPC + Productividad)

	Argentina	Australia	Brasil	Colombia	México
1953	9%	6%	308%	154%	46%
1954	3%	4%	207%	166%	-3%
1955	6%	8%	177%	172%	0%
1956	-6%	12%	184%	177%	7%
1957	-4%	12%	196%	110%	6%
1958	-8%	5%	156%	39%	9%
1959	11%	7%	130%	49%	15%
1960	12%	11%	48%	48%	9%
1961	3%	14%	28%	57%	13%
1962	9%	12%	33%	60%	14%
1963	-10%	11%	57%	57%	14%
1964	3%	14%	40%	81%	11%
1965	3%	20%	54%	69%	16%
1966	10%	20%	76%	49%	14%
1967	-15%	19%	79%	45%	11%
1968	-10%	15%	58%	34%	6%
1969	-14%	8%	43%	25%	1%
1970	-18%	6%	16%	16%	-2%
1971	-10%	11%	15%	16%	4%
1972	27%	21%	12%	14%	5%
1973	89%	48%	30%	18%	9%
1974	103%	53%	25%	14%	19%
1975	-26%	45%	19%	13%	27%
1976	2%	46%	16%	17%	16%
1977	-12%	41%	24%	40%	-2%
1978	22%	42%	19%	39%	3%
1979	62%	35%	-2%	39%	6%
1980	101%	31%	-26%	36%	14%
1981	67%	31%	-16%	42%	20%
1982	-26%	22%	-13%	42%	-19%
1983	-19%	15%	-34%	37%	-19%
1984	-10%	12%	-42%	20%	-5%
1985	-17%	-6%	-44%	4%	-1%
1986	-3%	-1%	-41%	-12%	-17%
1987	-4%	6%	-33%	-15%	-16%
1988	5%	24%	-27%	-15%	8%
1989	-28%	30%	0%	-18%	16%
1990	52%	30%	30%	-24%	21%
1991	90%	28%	13%	-20%	32%
1992	113%	18%	8%	-18%	49%

1993	115%	8%	13%	-13%	58%
1994	110%	17%	37%	7%	51%
1995	109%	19%	57%	17%	13%
1996	101%	24%	60%	22%	24%
1997	96%	14%	57%	30%	42%
1998	100%	-5%	50%	23%	40%
1999	107%	-1%	6%	15%	55%
2000	106%	-9%	10%	9%	65%
2001	109%	-18%	-11%	5%	76%
2002	-3%	-11%	-21%	4%	84%
2003	13%	7%	-13%	-3%	72%
2004	14%	23%	-4%	10%	71%
2005	20%	29%	22%	29%	78%
2006	18%	28%	37%	25%	79%
2007	26%	42%	49%	44%	81%
2008	46%	42%	56%	55%	83%
2009	55%	36%	54%	48%	68%
2010	77%	67%	79%	73%	96%
2011	96%	86%	91%	75%	96%
2012	121%	83%	69%	81%	91%
2013	125%	70%	57%	70%	100%
2014	119%	60%	53%	59%	93%
2015	142%	36%	22%	22%	66%
2016	111%	34%	26%	15%	42%

Referencias

Amico, F. & Fiorito, A. (2011). La "estructura productiva desequilibrada" y los dilemas del desarrollo argentino. En Chena, P., Crovetto, N. & Panigo, D. (Eds.) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional.* Buenos Aires: Miños y Dávila.

Antonopolus, R. (1999). A classical approach to real exchange rate determination with an application for the case of greek. *Review of Radical Political Economics*, 31 (3), 53-65.

Asiain, A. (2011). Demanda efectiva y restricción externa: un modelo a la Diamand aplicado a la Argentina del presente. En Chena, P., Crovetto, N. & Panigo, D. (Eds.) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional.* Buenos Aires: Miños y Dávila.

Balassa, B. (1964). The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappaisal. *The Journal of Political Economy*, 72 (6), 584-596.

Bertolotto, M. (2016). "The Perils of Using Aggregate Data in Real Exchange Rate Estimations". Working paper, Universidad de San Andrés.

Braun, O. & Joy, L. (1968). A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy. *Economic Journal*, 78, 868-887.

Brewer, A. (1985). Trade with fixed real wages and mobile capital. *Journal of International Economics*, 18, 177-186.

Caligaris, G. (2017). Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo. *Cuadernos de Economía Crítica*. 6 (3), 15-43.

Canitrot, A. (1975). La experiencia Populista de Redistribución de ingresos. *Desarrollo Económico*, 50 (15), 331-351.

Canitrot, A. (1983). El salario real y la restricción externa de la economía. *Desarrollo Económico*, 91 (23), 423-427.

Cassel, R. (1916) The Present Situation of the Foreign Exchanges. *The Economic Journal*, 101, 62-65.

Cassel, R. (1918). Abnormal Deviations in International Exchanges. *The Economic Journal*, 112, 413-415.

Cassel, R. (1921). *The World's Monetary Problems*. London: Constable & Company.

Cavallo, A., Neimann, B. & Rigobon, R. (2018). Real Exchange Rate Behavior: New Evidence from Matched Retail Goods. *Working Paper*.

Clark, P. & MacDonald, R. (1998). "Exchange Rates and Economics Fundamentals: A Methodological Comparison of BEERs and FEERs". Working Paper, International Monetary Fund.

Crespo, E. & Lazzarini, A. (2012). A reinterpretation of the 'unbalanced productive

structures'. ESHET Conference. Buenos Aires.

Davidson, P. (2002). *Financial Markets, Money and the Real World*. Cheltenham: Edward Elgar.

Diamand, M. (1972). La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio. *Desarrollo Económico*, 12 (45), 1-23.

Diamand, M. (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.

Diamand, M. (1978). Towards a change in the economics paradigm through the experience of developing countires. *Journal of Development Economics*, 5, 19-53.

Diamand, M. (1985). El péndulo argentino: ¿hasta cuándo?. *Cuadernos del Centro de Estudios de la Realidad Económica*, 1, 1-39.

Diamand, M. (1988). Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino. *Cuadernos del Centro de Estudios de la Realidad Económica*, 4, 1-67.

Diaz Alejandro, C. (1963). A note on the impact of devaluation and the redistributive impact. *Journal of Political Economy*, 71 (6), 577-588.

Díaz-Alejandro, C. (1965). *Devaluación de la tasa de cambio en un país semiindustrializado. La experiencia de la Argentina 1955-61*. Editorial del Instituto, Instituto Torcuato Di Tella.

Dornbusch, R. (1985). "Purchasing Power Parity". NBER Working Paper Nro. 1591, Cambrige: Massachusets.

Dvoskin, A. & Feldman, G. (2015a). Estructura Productiva Desequilibraba: un análisis de las contribuciones de Marcelo Diamand a la teoría económica. *Cuadernos de Economía*, 34(64), 5-22.

Dvoskin, A. & Feldman, G. (2015b). Marcelo Diamand's contributions to economic theory through the lens of the classical Keynesian approach: a formal representation of unbalanced productive structures. *Journal of Postkeynesian Economics*, 38 (2), 218-250.

Eatwell, J. & Taylor, L. (2000). *Finanzas globales en riesgo. Un análisis a favor de la regulación internacional*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Feliz, M. & Sorokin, I. (2008). ¿Rigidez estructural del tipo de cambio? El caso de Argentina a la luz de un enfoque marxista. En Toledo, F. & Neffa, J. (Eds.), *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales* (1st ed., pp. 283-309). Miño y Dávila, Arg: Buenos Aires

Fenstra, R. & Taylor, A. (2014). *International economics*. New York: Worth Publisher.

Ferrer, A. (1963). Devaluación, redistribución de ingresos y el proceso de desarticulación industrial en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 2 (4), 5-18.

Frenkel, J. (1976). A Monetary Approach to the Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Empirical Evidence. *The Scandinavian Journal of Economics*, 78 (2), 200-224.

Fröbel, F., Jürgen, H. y Otto, K. (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en*

desarrollo. Madrid: Siglo XXI.

Gandolfo, G. (2004). *Elements of International Economics*. Berlín: Springer-Verlag.

Garegnani, P. (1978). Notes on consumption, investment and effective demand: I. *Cambridge Journal of Economics*, 2 (4), 335-353

Gerchunoff, P. y M. Rapetti (2015). "La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015)". *El Trimestre Económico*, Vol 82 (3), p. 225-272.

Golub, S. (1999). *Labour cost and international trade*. Washington: American Entrerprise Institute for Public Policy Research.

Grinberg, N. (2011). The Transformations in the Korean and Brazilian Processes of Capitalist Development between the mid-1950s and the mid-2000s: The Political Economy of Late Industrialization. Doctoral Thesis, Doctorate of Philosophy, London School of Economics and Political Science, London.

Grinberg, N. (2016). Global Commodity Chains and the Production of Surplus-value on a Global Scale: Bringing Back the New International Division of Labor Theory. *Journal of World System Research*, Vol. 22, p. 247-278.

Grinberg, N. (2018a). Australia from the 'sheep's back' to 'miracle economy': ground-rent and capital accumulation in the 'lucky country'. En prensa.

Grinberg, N. (2018b). Varieties of 'statist' import-substitution industrialisation in Latin America: ground-rent and capital accumulation in Argentina, Brazil, Mexico and Colombia. En prensa.

Guevara S. (2011). "Los cambios de la acumulación de capital a nivel mundial y los procesos regionales de integración: un análisis de los distintos enfoques teóricos.". *Revista Política Hoje*, 20 (1), 132-185.

Hansen, A. (1944). A Brief Note on "Fundamental Disequilibrium". *The Review of Economics and Statistics*, 26 (4), 182-184.

Hinkle, L. & Nsengiyumva, F. (1999). External real exchange rates: purchasing power parity, the Mundell-Fleming model, and competitiveness in traded goods. En Hinkle, L. & Montiel, P. (Eds.) *Exchange rate misalignment. Concepts and measurement for developing countries*. Oxford: Oxford University Press.

Houthakker, H. (1962), "Exchange Rate Adjustment". En *Factors Affecting the United States Balance of Payments*. Washington: U.S. Government Printing.

Ianni, G. (2016). Distribución del Ingreso, Precios Normales y La Determinación del Patrón de Especialización en la Economía Abierta al Comercio Internacional de Mercancías. Tesis de Maestría. Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad de San Martín.

Iñigo Carrera, J. (1997). "De la simple mercancía a la mercancía-capital: La transformación de los valores en precios de producción". Documento de Investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. (1998). "La acumulación de capital en la Argentina". Documento de investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. (2007a). *Conocer **el capital** hoy. Usar críticamente El Capital*. Imago

Mundi, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. (2007b). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Imago Mundi, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. (2008). "Apariencia y realidad en la relación entre el tipo de cambio y la productividad del trabajo. Contribución al debate". Documento de investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. (2013). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2015a). Del capital como sujeto de la vida social enajenada a la clase obrera como sujeto revolucionario. *Coloquio Internacional: Sujeto capital – sujeto revolucionario. Epistemología y análisis crítico del Sistema Capitalista y sus contradicciones.* Universidad Autónoma Metropolitana. Xochimilco, México.

Iñigo Carrera, J. (2015b). La especificidad de la acumulación de capital en Argentina: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX. Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. (2017). *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Isard, P. (1978). "Exchange-rate determination: a survey of popular views and recent models". Princeton studies in international finance Nro. 42. Princeton: New Jersey.

Isard, P. (1995). *Exchange rate economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kennedy, D. & Bonofiglio, N. (2013) Elementos y problemas para la discusión en torno a la determinación de la evolución del tipo de cambio desde la perspectiva de la unidad mundial de la producción social. *VI Jornadas de Economía Crítica*. Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Kennedy, D. (2012). Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación. Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Kennedy, D. (2018). El rol del deterioro estructural del salario real argentino desde mediados de los años setenta. En Kennedy, D. (Ed.) *Debates actuales en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica.* Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Secretaría de Investigación.

Keynes, J. M. (1923). *A Tract on Monetary Reform*. London, Macmillan.

Kornblihtt. J. (2016). Tipo de cambio y transferencia de valor: análisis a partir de la apropiación de renta de la tierra petrolera en Venezuela. En Escoria Romo, R. y Báez Robles, M. (Eds.) *Dinero y Capital. Hacia una reconstrucción de la teoría marxista del dinero*. Ciudad de México: Itaca.

Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2011). *International Economics.* Boston: Addison-Wesley.

La Marca, M. (2004). “Real Exchange Rate, Competitiveness and Policy Implications: a formal analysis of alternative macro models”. Working paper, New School University.

Lipschitz, L., & McDonald, D. (1992). Real exchange rates and competitiveness. *Empirica*, 19(1), 37-69.

Marsh, I. W., & Tokarick, S. P. (1996). An assessment of three measures of competitiveness. *Review of World Economics*, 132 (4), 700-722.

Martinez-Hernandez, F. (2010). An alternative theory of real exchange rate determination: theory and empirical evidence for the Mexican economy, 1970-2004. *Investigación Económica*, 69, 55-84.

Marx, K. (2005). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858. Volumen 1*. México: Siglo XXI (trabajo original publicado en 1857-58).

Marx, K. (2008). *El capital. Crítica de la economía política*. México D.F.: Fondo de cultura económica (trabajo original publicado en 1867).

Marx, K., y Engels, F. (2008). *Manifiesto Comunista*. Madrid: Alianza (trabajo original publicado en 1848).

Myrhman, J. (1976). Experiences of Flexible Exchange Rates in Earlier Periods: Theories, Evidence and a New View. *The Scandinavian Journal of Economics*, 78 (2), 169-196.

Officer, L. (1976). The Purchasing-Power-Parity Theory of Exchange Rates: A Review Article. *Staff Papers (International Monetary Fund)*, 23, 1-60.

Olivera, J. (1962). Equilibrio Monetario y Ajuste Internacional. *Desarrollo Económico*, 2 (2), 45-60.

Panigo, D. & Chena, P. (2011) Estructua productiva desequilibrada y volatilidad macroeconómica. En Chena, P., Crovetto, N. & Panigo, D. (Eds.) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional.* Buenos Aires: Miños y Dávila.

Parrinello, S. (2006). “National competitiveness and absolute advantage in a global economy”. Working paper, Universita Degli Studi di Roma "La Sapienza".

Petri, F. (2004). *General Equilibrium, capital and macroeconomics: A key to recent controversies in equilibrium Theory*. Cheltenham: Elgar.

Rogoff, K. (1996). The Purchasing Power Parity Puzzle. *Journal of Economic Literature*, 34 (2), 647-668.

Roslan, C. (2015). “El debate sobre el desarrollo y la forma nacional de la acumulación de capital. Análisis de la perspectiva del marxismo abierto”. *XI Jornadas de Sociología*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Ruiz Nápoles, P. (2004). Costos unitarios laborales verticalmente integrados por rama en México y Estados Unidos, 1970-2000. *Investigación Económica*, 69, 15-54.

Samuelson, P. (1964). Theoretical Notes on Trade Problems. *The Review of Economics and Statistics*, 46 (2), 145-154.

Sarich, (2006). What do we know about the real exchange rate? A classical cost of production story. *Review of Political Economy*, 18 (4) 469-496.

Sarno, M. & Taylor, L. (2003). *The Economics of Exchange Rates*. Cambrige: Cambridge University Press.

Schulmeister, S. (1987). "An Essay on Exchange Rate Dynamics". Discussion paper, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin Fur Sozialforschung.

Shaikh, A (1979). Foreing trade and the law of value: part I. *Science & Society*, 43 (3), 281-302.

Shaikh, A (1980). Foreing trade and the law of value: part II. *Science & Society*, 44 (1), 27-57.

Shaikh, A (1990). *Valor, Acumulación y Crisis*. Buenos Aires: Ediciones Razón y Revolución.

Shaikh, A (2016). *Capitalism. Competition, conflict, class*. New York: Oxford University Press.

Shaikh, A. & Antonopolus, R. (2013). Explaining long termlong-term exchange rate behavior in the United States and Japan. En Moudud, J., Byna, C. & Mason, P. (Eds.) *Alternative Theories of Competition Challenges to the orthodoxy* (1st ed., pp. 201-228). New York: Routledge EEUU: New York.

Shaikh, A. (1996) Free trade, unemployment and economic policy. En: J. Eatwell (Ed.) *Global Unemployment: Job loss in the 90s*. (1° ed., pp. 59-75). (Armonk, NY: M. E. Sharpe).

Shaikh, A. (1999). "Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital". Working paper, New School University.

Taylor, A. & Taylor, M. (2004). The Purchasing Power Parity Debate. *Journal of Economic Perspectives*, 18 (4), 135-158.

Taylor, M., Peel, D. & Sarno, L. (2001). Nonlinear Mean-Reversion in Real Exchange Rates: Toward a Solution to the Purchasing Power Parity Puzzles. *International Economic Review*, 42 (4), 1015-1042.

Viner, J. (1937). *Studies in the theory of international trade*. London: George Allen & Unwid.

Walras, L. (2014) *Elements of Theoretical Economics*. Cambridge: Cambridge University Press (trabajo original publicado en 1874).

Williamson, J. (Ed.) (1994). *Estimating Equilibrium Exchange Rates*. Washington DC: Institute for International Economics.