



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La contabilidad nacional: antecedentes, métodos y aplicaciones

Bravo, Guillermo C.

1955

Cita APA:

Bravo, G. (1955). La contabilidad nacional, antecedentes, métodos y aplicaciones. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Top

Top
TESIS
No. 204
B4

Censo BIENES del ESTADO 1965
Inventario N. 16313

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

Director: Doctor Julio BROIDE

ORIGINAL

LA CONTABILIDAD NACIONAL
ANTECEDENTES, METODOS,
Y APLICACIONES

GUILLERMO C. BRAVO

diciembre 1955

1001/06471

LA BIBLIOTECA

INDICE

	Página
I - INTRODUCCION	2
II - EL DESARROLLO DE LA CONTABILIDAD NACIONAL	6
A) Evolución de la teoría económica	6
B) Las necesidades de la economía nacional	35
C) Los nuevos conceptos acerca de la función del Estado en la economía	41
D) Resumen	59
III - CONCEPTOS USADOS EN LA CONTABILIDAD NACIONAL	62
A) Clasificación de las unidades económicas	62
B) Contabilización de las operaciones de las empresas	64
C) Aplicación de los esquemas contables a la economía nacional	70
D) Agrupación de las unidades económicas en sectores	79
E) Sistemas de cuentas de los sectores	81
F) Los cuadros de relaciones entre industrias	84
G) Resumen	87
IV - PROBLEMAS DE MEDICIÓN ESTADISTICA	92
A) Fuentes de datos primarios	92
B) Imputaciones	96
C) La comparación de resultados a través del tiempo	98
D) La comparación de resultados de distintos países	102
E) Resumen	103
V - UTILIZACION DE LOS RESULTADOS DE LAS CUENTAS NACIONALES	106
A) Las cuentas nacionales y la política económica	106
B) Las cuentas nacionales y el análisis económico	121
C) Resumen	123
VI - APLICACION DE UN SISTEMA DE CUENTAS A LA REPUBLICA ARGENTINA	126
A) Antecedentes	126
B) Elementos a medir	131

C) Resumen 170

Apéndice - ALGUNOS SISTEMAS CONTABLES EN VIGENCIA 2

A) Naciones Unidas 2

B) Organización para la Cooperación
Económica Europea 42

C) Estados Unidos 44

D) Reino Unido 70

E) Países Bajos 73

F) Noruega 75

BIBLIOGRAFIA 79

I - INTRODUCCION

I - INTRODUCCION

El tema expuesto en este trabajo es el de la contabilidad nacional o contabilidad social, como indistintamente se lo designa. Aunque reconoce antecedentes biseculares en la literatura económica, en su forma actual su existencia alcanza escasamente a tres lustros. El objeto de la contabilidad social es, en pocas palabras, el de mostrar la estructura y la actividad de la economía nacional en términos de las transacciones que tienen lugar dentro de ella. A tal efecto se equipara la economía a una empresa y se establece para ella un sistema de cuentas que es, en términos generales, similar al utilizado por las empresas para registrar los resultados de sus operaciones.

La revolución que la aplicación de las cuentas nacionales ha significado en los métodos tradicionales de cómputo de la renta nacional, ha determinado que el tema mereciera creciente atención por parte de los economistas, interesados en la definición de conceptos; de los estadígrafos, con respecto a los problemas de su medición; de los estadistas y políticos, en cuanto a las medidas de política económica requeridas por la realidad que trasantaban los resultados; de los analistas, en fin, que hallan en sus valores una guía para juzgar la evolución de la actividad económica y la marcha de los negocios. Como resultado de la sistematización de conceptos que el nuevo planteo ha traído consigo, también la enseñanza de la economía ha ido cambiando durante los últimos diez años, en términos de ordenamiento y de enfoque de los distintos aspectos considerados en los cursos.

La elección del tema ha sido determinada por la inclinación del autor por la materia, en contacto con las fuentes de información extranjera tanto en la parte conceptual como de aplicación y su experiencia en las tareas prácticas de elaboración estadística en nuestro país.

El tratamiento del tema hecho en el trabajo es primariamente en términos de exposición de antecedentes, conceptos y aplicaciones. La justificación de este planteo radica en la carencia

casí absoluta de literatura local sobre la materia y en lo poco que existe sobre ella en castellano, en general.

Dentro de ese enfoque general, el trabajo ha sido dividido en 6 capítulos. Su orden y detalle es el siguiente:

- I - Introducción
- II - El desarrollo de la contabilidad nacional
- III - Conceptos usados en la contabilidad nacional
- IV - Problemas de medición estadística
- V - Utilización de los resultados de las cuentas nacionales
- VI - Aplicación de un sistema de cuentas en la República Argentina.

El análisis de los factores que han contribuido al desarrollo de la contabilidad nacional, ha sido hecho en el Capítulo II mediante su clasificación en tres grupos: 1) la evolución de la teoría económica; 2) las necesidades de la política económica y 3) los nuevos conceptos acerca de la función del Estado en la economía.

En el capítulo III se ha partido de la clasificación de las unidades económicas en unidades de producción, unidades de consumo y propietarios de los medios de producción. Sobre la base de la contabilización de las operaciones en las empresas, se elaboran luego los conceptos a utilizar en la medición de la actividad nacional, a partir del de valor agregado, llegando al agrupamiento en sectores de las unidades económicas y al establecimiento de un sistema de cuentas para ellos. La última parte del capítulo contiene una explicación de los cuadros de "relaciones entre industrias", desarrollo reciente y más complejo de los trabajos de contabilidad nacional.

Luego de consideraciones generales acerca de los problemas de medición estadística de los conceptos utilizados, el capítulo IV detalla algunos de ellos, como la obtención de series para actualizar los datos disponibles sólo para determinados años, las imputaciones que es necesario efectuar, terminando con los de comparación de resultados para distintos años y para distintos países.

Dos campos de aplicación de los resultados se consideran

en el capítulo V: la elaboración de medidas de política económica y el análisis económico. Dentro de las primeras caben tanto las medidas parciales, como la planificación más o menos integral de las actividades económicas del país. Como ejemplos se citan aplicaciones en Francia, Reino Unido, Holanda, los países escandinavos, Estados Unidos y la República Argentina.

En el capítulo VI se analizan los problemas que presentaría la aplicación de un sistema de cuentas en la República Argentina. Se toma como base el sistema auspiciado por las Naciones Unidas y se hace un detalle de los elementos que sería necesario medir. El problema principal que se presenta en nuestro país es el de las lagunas en la información estadística, tanto desde el punto de vista de la falta de datos acerca de sectores de actividad, acerca de conceptos que es necesario diferenciar para el cálculo. Hay elementos para los cuales no se posee cifra global alguna y otros para los que se carece de medios de actualizar valores obtenidos para un año determinado. La tarea de establecer un sistema de cuentas nacionales, requiere en primer lugar un estudio de las actividades a cubrir mediante censos y de los conceptos que han de guiar la elaboración de los cuestionarios a utilizar. En cuanto a la actualización de los datos de acuerdo con los adelantos habidos en la aplicación de procedimientos de muestreo, debe buscarse la obtención de índices que permitan mantener al día los datos censales.

A manera de apéndice, se hace al final una descripción de algunos sistemas, tanto los propugnados por organismos internacionales como los que se aplican en la actualidad en distintos países. La explicación más detallada se hace con respecto a los sistemas de las Naciones Unidas y de los Estados Unidos. En el caso de este país, se agrega además una exposición de los trabajos allí utilizados en el campo de las relaciones entre industrias.

II - EL DESARROLLO DE LA CONTABILIDAD NACIONAL

II - EL DESARROLLO DE LA CONTABILIDAD NACIONAL

La contabilidad nacional, o contabilidad social, es el desarrollo más reciente dentro de los sistemas de cálculo de la renta nacional. Su antecedente más inmediato es la medición de la actividad de un país según el método, que ahora podría llamarse tradicional, de adicionar los valores agregados por cada sector de la actividad económica durante un período determinado.

Su surgimiento y expansión durante las dos últimas décadas no ha sido arbitrario ni independiente de corrientes más profundas que la convierten en instrumento necesario de análisis. Las causas que le dieran vida, aunque estrechamente relacionadas entre sí, dado que han actuado contemporáneamente, pueden ser consideradas como proviniendo de tres órdenes distintos:

- 1) La evolución de la teoría económica;
- 2) Las necesidades de la economía nacional;
- 3) Los nuevos conceptos acerca de la función del Estado en la economía del país.-

Resulta claro de esta enunciación, a poco que se piense en los tres elementos mencionados, que no siempre es posible separar lo que es atribuible a uno de lo que ha sido causado por otro, al juzgar actitudes, sistemas o medidas de gobierno. Con todo, esa diferenciación nos permitirá un análisis por separado de las causas que dieron lugar a la creación y auge de los sistemas de contabilidad social.

A - EVOLUCION DE LA TEORIA ECONOMICA

Si se trata de buscar antecedentes del sistema actual de medición de la actividad nacional, es inevitable el recuerdo de Quesnay y su "Tableau Economique" de 1758. Pero si se considera que la teoría económica ha de proveer no el cuadro de resultados de la actividad económica sino un marco conceptual en el cual aquél ha de encajar, pueden encontrarse más precursores del estado actual de las ideas económicas.

Es factible analizar la evolución de las doctrinas económicas desde el punto de vista del interés que los autores han dedicado a un aspecto del problema económico y a su opuesto (o

complemento) y encontrarse con un movimiento pendular de énfasis dedicado alternadamente a cada uno de ellos. Así ocurre también cuando se juzga el desarrollo del pensamiento económico desde el punto de vista del interés prestado a los problemas de la comunidad organizada o, por el contrario, a los de las unidades de producción y de consumo. Aunque la mayoría de los tratadistas contemplan ambos aspectos, resulta relativamente fácil identificar épocas en las cuales se ha prestado mucha más atención al análisis de conjunto, o macroeconomía, que al de los problemas de las unidades componentes, o microeconomía, y viceversa. Los mercantilistas y los fisiócratas proveerían ejemplos del primer caso, al mismo tiempo que los neoclásicos constituirían un exponente del segundo.

Resulta fácil comprender que, precisamente en épocas en que el pensamiento económico ha tenido una preocupación preferente por los problemas de la economía nacional ha sido cuando los intentos de expresar en cifras la situación del país han tenido más desarrollo. Fué durante el auge mercantilista en la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVII que surgieron los cultores de la "aritmética política", o "arte de razonar con cifras, acerca de las cosas relativas al Gobierno" (1) Sir William Petty, considerado como el fundador de la estadística, decía en su "Political Arithmetic", publicando póstumamente en 1690: "En lugar de usar sólo palabras comparativas y superlativas y argumentos intelectuales, he seguido el camino ... de expresarme en términos de número, peso o medida; de usar sólo argumentos de los sentidos y considerar sólo aquellas causas que tienen fundamentos visibles en la naturaleza". Pertenecen a este período también las estimaciones compiladas por Gregory King, contenidas en su "Natural and Political Observations and Conclusions upon State and Conditions of England", de 1696. El profesor Richard Stone menciona este trabajo como de características notablemente similares a los de contabilidad social, cuyo origen hace él remontar a los estudios de los economistas de la aritmética política (2). Milton Gilbert, que

(1) Davenant, "Use of Political Arithmetic".

(2) "Definition and Measurement of the National Income and Related Totals", pág. 26.

dirigiera los trabajos de cálculo de renta nacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, ha escrito: "La idea de un sistema de contabilidad económica no es nueva; se encuentra minuciosamente desarrollada ya en el siglo XVII en los escritos de Gregory King. King hizo para la economía inglesa una estimación de la renta del sector de los consumidores por fuente de ingresos, de los gastos por categorías de bienes y servicios, de los impuestos y de los ahorros. Aunque King insistía más de lo que se hace hoy en la subdivisión de los totales, de acuerdo con las distintas ocupaciones de la población y menos en la correspondiente a las fuentes del ingreso y el destino final del gasto, su compilación para el año 1688 tiene un parecido sorprendente con los cuadros que se elaboran actualmente. Las estadísticas de King, lo mismo que las de hoy, se compilaron para fines prácticos: las obligaciones oficiales de su cargo en el gobierno británico le imponían la necesidad de estudiar las distintas posibilidades de la política fiscal y hacer estimaciones de la fuerza económica nacional en relación con la guerra de entonces entre Inglaterra y Francia (1).

El próximo estadio del pensamiento económico, la fisiocracia, aunque distinto del anterior en cuanto a la política advocada, mantuvo de común con su predecesor el interés por los asuntos del Estado. Su principal exponente, Quesnay, publicó en 1758 su famoso "Tableau economique", del cual se hicieron tres ediciones, la última en 1766.

El tema de "Tableau" es la distribución y circulación anual del producto de la agricultura y la industria, representado en un diagrama. A través de las tres ediciones de dicho estudio, el paradigma original de una granja individual se amplió a la economía nacional en conjunto. Es en tal carácter que resulta un antecedente a los trabajos actuales sobre el fluir de mercaderías y su circulación en el organismo económico.

A partir de Adam Smith, se produce un cambio en la orientación de los estudios: el énfasis fué puesto en la acción de la libre competencia no sólo como un medio para la distribución de los recursos, sino también para su completa utilización. La ley de los

(1) El progreso en las Investigaciones del Ingreso Nacional.

mercados de J.B. Say es una formalización de tal supuesto. La economía clásica aceptaba la existencia de desajustes parciales y temporarios, tales como el exceso de producción de ciertos artículos debido a cambios en la demanda; pero esos movimientos, debido al juego de la libre competencia en todos los aspectos del proceso económico habrían de ser compensados mediante cortos períodos de reajuste.

Es entre los críticos de la economía clásica que encontramos en el siglo XIX una visión macroeconómica: Sismondi enuncia un "análisis de períodos" y elabora una teoría de las crisis basada en el infraconsumo. Pero el análisis todavía gira en términos de "crisis", movimientos ocasionales, depresiones, "revulsiones del comercio" como las llamara Ricardo. Falta aún el concepto de recurrencia propio de las verdaderas teorías de los ciclos. Si bien ya en J. Stuart Mill (Political Economy, 1848) se hallan referencias a la "recurrencia casi periódica" de auges especulatorios, fué recién con C. Juglar, (Des crises Comerciales, 1860) que se expuso la tesis de que los negocios pasaban regularmente por períodos recurrentes de expansión y contracción. W.S. Jevons, con un aparato estadístico más refinado que sus antecesores elaboró entre 1862 y 1869 la teoría cíclica de las manchas solares cuya validez analizó con respecto a los ciclos ingleses.

No es el propósito de este capítulo el presentar el desarrollo completo del pensamiento económico, ni siquiera de las concepciones macroeconómicas, sino el de situar la evolución más reciente de la teoría, en la medida en que ésta ha sido una de las causas que han provocado el surgimiento de mediciones de la situación económica de conjunto. Junto con la teoría monetaria, la teoría de los ciclos es la que más ha apurado el desarrollo de la teoría económica en ese sentido. Ese desarrollo, comenzando con la idea de las "crisis" o "revulsiones", como períodos ocasionales de malos tiempos ha ido evolucionando hacia las de ciclos, recurrentes y regulares, cada uno de los cuales tiene fases características similares.

También puede observarse una diferencia de amplitud entre las primeras teorías aisladas e incidentales de los ciclos, y las

más recientes, integradas dentro del cuerpo de una teoría económica general, y reflejando las características fundamentales de dicha teoría. A través de esta evolución ha habido un abandono del concepto de equilibrio de fuerzas dentro del organismo económico.

Dentro de los dos grandes grupos de teorías del ciclo: las de sobreproducción y las de infraconsumo, puede considerarse a las primeras como generalmente microeconómicas, mientras las segundas tienden hacia la macroeconomía, están interesadas en totales y promedios, no en medidas marginales. Han sido estas últimas teorías surgidas generalmente en épocas de depresión, las que más han favorecido el pensar en términos de renta nacional, renta disponible, etc. y hecho necesaria su medición estadística. Entre ellas, posiblemente ninguna lo hizo tanto como la expuesta por Keynes en su "General Theory" y la revolución en el pensamiento económico que siguió a su publicación. Con todo, antes de analizar los conceptos allí contenidos convendría hacer un breve esquema de la evolución de la teoría monetaria en relación con la materia que nos ocupa.

Al referirnos a Sismondi, dijimos que él había enunciado el principio de que los gastos de un período son los ingresos de otro período. Quizás la idea pueda considerarse originada en los fisiócratas, pero es a partir de Sismondi que se integra de un modo sistemático dentro de una teoría general. Con una amplitud de alcance que hace recordar a Quesnay, Sismondi desarrolló un esquema de distribución con una terminología un tanto vaga y no libre de inconsistencias. En él se comienza con el "ingreso nacional", mediante el cual la población ha de adquirir sus bienes de consumo. Dentro de este ingreso nacional cabe distinguir dos partes: 1) los beneficios del capital y la tierra que, aunque distintos, pueden ser clasificados juntos; y 2) el trabajo. De estas dos partes, la primera, ganancias, es del pasado; es el resultado del trabajo del año precedente, en manos de los consumidores. El trabajo, por otra parte, es futuro, transformándose en riqueza mediante las oportunidades y el intercambio. Los trabajadores adquieren un nuevo derecho cada año mediante nuevo trabajo; el capital mantiene un derecho permanente basado en el control de trabajo pasado.

El ingreso nacional de un año está destinado a ser cambiado por la "producción nacional" del año siguiente, a la cual debe igualar. La producción nacional anual se consume anualmente, los trabajadores dando su actividad a cambio de su parte y el capital dando de sus ingresos, o interés. El trabajo, de acuerdo con Sismondi, se convierte en capital y se reproduce entonces como lo hace el otro capital. Mediante este consumo anual, que significa el cambio de los ingresos de un año por la producción del siguiente, cada parte mantiene su consumo o reemplaza su capital. Dentro del esquema de Sismondi, habrá desequilibrios, traducidos en sobreproducción o infraconsumo, cuando no se mantenga esa igualdad entre ingresos de un año y producción del siguiente. Con todo, él no abogó por una situación estática sino que pensó en términos de una espiral causada por un aumento gradual de la producción. Aunque esto causaría pequeñas pérdidas, en su opinión ellas serían compensadas por los beneficios futuros a obtener.

Hasta aquí la contribución de Sismondi al análisis macroeconómico moderno, menor, quizás, que la que hiciera a la escuela histórica y a los escritores socialistas que le siguieran. En la parte de su análisis que nos ocupa hay varios errores positivos. Así su idea acerca de la sobreproducción de valores de cambio, basada en su concepto de que un aumento en la producción debe ser precedido por un aumento en la demanda, sin ver la interdependencia entre producción e ingresos, que hace que la primera resulte la fuente de los segundos y la que indirectamente cree y directamente limite la "demanda". Tampoco le resulta clara la diferencia entre consumo y "demanda", ya que no entra en su consideración el hecho que los consumidores deben producir antes que sus deseos puedan hacerse "efectivos".

La idea elementalmente expuesta por Sismondi se transformó, a través de los cien años siguientes, en el "análisis de períodos". Su desarrollo fué llevado principalmente a cabo por el grupo de economistas suecos conocidos como la "escuela de Estocolmo" y por el economista inglés D.H. Robertson.

El fundador de la "escuela de Estocolmo", o "escuela sueca" fué el gran economista Knut Wicksell, cuyas obras principales fueron

publicadas entre 1898 y 1907. De las grandes contribuciones que hiciera en ellas al desarrollo de la teoría económica, nos interesan sólo aquí su trabajo para la integración de la teoría monetaria con la teoría general del equilibrio y su intento de analizar los fenómenos dinámicos del sistema económico en conjunto, en lugar de los fenómenos estáticos que habían constituido la principal preocupación de los economistas que lo precedieron. En su primer libro "Interés y Precios", publicado en 1898, trató de dar con la fuente de los movimientos de precios a largo plazo, analizó allí el problema que significaba la coexistencia paradójica de una caída en los precios y una tasa de descuento baja. Dado que una baja tasa de descuento, o de interés, indicaría abundancia de medios de pago, de acuerdo con la teoría cuantitativa en auge en su época, esta abundancia de dinero habría de resultar en un alza de precios. La solución que da Wicksell explica el fenómeno mediante la diferencia entre la tasa de interés del mercado y la que él llama "tasa natural de interés"; definiendo a esta última como "aquella tasa a la cual la demanda de capital en préstamo iguala exactamente la oferta de ahorros". Wicksell agrega que si la tasa de mercado está por debajo de la natural los precios subirán; si está por encima habrá baja de precios. Su explicación del problema precedente es, entonces, que la tasa de interés corriente en aquel momento, aunque pareciese baja, se hallaba en realidad por encima de la tasa natural de interés.

Otro problema planteado por Wicksell con respecto al tema que aquí nos ocupa fué el referente al equilibrio de precios a un nivel dado de renta nacional: porqué una caída de precios en un sector de la economía no es compensado por un aumento en otro sector? Su explicación consiste en que la renta total es mayor que el consumo total, constituyendo el dinero ahorrado la diferencia entre ambos. En tanto que los ahorros igualen a las inversiones habrá equilibrio en el nivel de precios; si los primeros son mayores los precios bajarán y si son menores subirán.

El último aspecto a considerar en la obra de Wicksell concierne su trabajo de iniciador de la teoría de la producción total. Uno de sus discípulos, Bertil Ohlin la explicó en un artículo publi-

cado en 1937 (1), como sigue:

"Wicksell partió del hecho que el precio de un artículo individual está determinado por la oferta y la demanda. Si su precio aumenta, uno dice que se debe a un aumento en la demanda con relación a la oferta. Naturalmente, si los precios pagados por todas las mercaderías tomadas en conjunto suben y por tanto aumenta el nivel general de precios- debiera ser posible dar una explicación similar. Wicksell trató de dar una explicación tal a través de su análisis de ahorros e inversiones. De este modo rompió tanto con la teoría de Say de que la oferta crea su propia demanda como en el concepto aceptado de que la teoría de los precios relativos y la teoría monetaria son dos cosas enteramente distintas, aunque nunca llegó él a una unificación real de estas teorías. El análisis de Wicksell estuvo concentrado en el proceso de los movimientos de precios, en los cuales el crédito tiene un papel importante. El crédito y los ahorros tienen una dimensión tiempo. Por esta y otras razones llegó a estudiar los procesos que insumen tiempo. El más famoso es su llamado "proceso acumulativo", el cual demostró ser un importante "modelo tipo" de desarrollo económico, es decir, una "secuencia modelo".

La existencia, en estado embrionario, de esa teoría de la producción como un conjunto, en los escritos de Wicksell, la da Bertil Ohlin en el artículo del cual se han transcritos los párrafos precedentes como la primera de un conjunto de circunstancias que determinaron que los economistas suecos analizaran, ya al principio de la crisis de 1930, los problemas de las variaciones en la ocupación, la producción y los precios, por medio de un instrumental teórico un tanto distinto a la teoría de los precios que se encuentra en los textos de economía. Dos trabajos donde se siguió el método de Wicksell constituyen para Ohlin la segunda y tercera circunstancias: el libro de Gunnar Myrdal "Pricing and the Change Factor", publicado en 1927 y el de Erik Lindahl "The means of Monetary Policy", en 1930.

Con respecto al primero de ellos, dice Ohlin: "Myrdal discute la influencia del futuro incierto en la formación de precios. En qué medida las acciones económicas están bajo la influencia de anti-

(1) "Some Notes on the Stockholm Theory of Saving and Investment", The Economic Journal, Marzo y Junio de 1937.-

cipaciones de sucesos futuros, es decir, de perspectivas?" y agrega: "Myrdal trata de ubicar estas expectativas dentro del equilibrio estático de precios y dar así un cuadro de las fuerzas existentes en un momento determinado. No trata de construir una teoría dinámica de los precios que considere la tasa de cambio y dé así cuenta del proceso en el tiempo. Su teoría puede ser considerada como el último paso que una teoría estática puede dar en la dirección de la dinámica" En este trabajo y en los que lo siguieron Myrdal introduce el análisis de secuencias de tiempo usando los términos "ex-ante" y "ex-post" para mostrar la diferencia entre las perspectivas futuras y el análisis retrospectivo. También critica la importancia dada por Wicksell a la tasa natural de interés en una sociedad monetaria y sostiene que el principal criterio de equilibrio radica en que los ahorros y las inversiones "ex-ante" sean iguales.

En cuanto al trabajo de Lindahl, basado en el análisis de Wicksell, mostró que éste era útil tanto para un estudio de los cambios en la ocupación y la producción como con respecto a los precios. Llevó adelante el análisis de las "anticipaciones" hecho por Myrdal por medio de un sistema dinámico. Parte de consideraciones, ya hechas por Wicksell, en el sentido de que las compras de bienes de consumo están determinadas por la proporción de sus ingresos individuales que las personas desean consumir, mientras las compras de bienes de inversión no están directamente gobernadas por la parte de ingresos que las personas desean ahorrar. Las decisiones de ahorrar y las de invertir son tomadas, en gran parte, por distintas personas y no hay mecanismo que asegure que el volumen de ahorros y el de inversiones habrán de ser siempre iguales. Hasta aquí Wicksell, que luego investiga el papel de la tasa de interés en igualarlos y qué es lo que ocurre cuando no se igualan. Lindahl en cambio presta menos atención a la actividad inversora, partiendo de una fórmula, según la cual, el volumen de consumos (determinado como ingresos menos ahorros) es igual a la cantidad por el nivel de precios de los bienes de consumo. Esta ecuación le sirve de base para el análisis del proceso en el tiempo, dividido en períodos. Lindahl estudia entonces las condiciones en las que cambiará cada uno de los componentes de la ecuación: ingresos, a

ahorros, volumen de bienes de consumo y nivel de precios de éstos. Al llevar adelante su análisis, abandona completamente la teoría cuantitativa de la moneda y presume una organización económica basada completamente en el crédito. En su discusión, la política financiera no se circunscribe a la política monetaria en sentido estricto, sino que también analiza los efectos de cambios en la política fiscal del gobierno, tales como el uso del crédito público y los déficits presupuestarios. También introduce la hipótesis de recursos no utilizados y discute "modelos" alternativos, basados en distintas presunciones acerca de la disposición a ahorrar, etc., demostrando que sus comportamientos son distintos ante el impacto de un cambio originario igual. Investiga también la importancia de las tasas de interés a corto y largo plazo.

"Estos escritos de Wicksell, Myrdal y Lindahl constituyeron los antecedentes teóricos del trabajo realizado por cuatro economistas, a los que el Comité de Desocupación solicitó a fines de 1931 que escribiesen monografías acerca de los distintos aspectos de la política económica en relación con la desocupación. Lo que el Comité pedía equivalía a un tratamiento extenso de la economía de recursos no utilizados. Cuál será el efecto de esta o aquella política en un momento en que considerables cantidades de agentes de la industria se hallan desocupados? El hecho de que el Comité propusiera la pregunta de este modo es la cuarta y última de las circunstancias que influyeron en la dirección que había de tomar la investigación suca en el campo en "discusión" (1).

Luego de esa enunciación de los factores decisivos en el desarrollo de la teoría económica en Suecia, Ohlin efectúa un análisis detallado del método empleado y de las conclusiones a que llega con respecto a las determinantes del volumen de ahorros y de inversiones, la función de la tasa de interés y termina con una comparación de sus teorías y las de Keynes, especialmente en relación con la teoría de la ocupación. A pesar de la enorme importancia de la escuela sueca en el desarrollo posterior de los conceptos que habrían de servir de base a los cálculos de contabilidad social, por razones de espacio se extrae

(1) E. Ohlin, artículo citado.-

rá solamente del trabajo de Ohlin ya mencionado la explicación del mecanismo utilizado.

"Para analizar y explicar lo que ocurre o lo que ocurrirá en ciertas circunstancias es necesario registrar los sucesos relevantes: uno necesita un sistema de teneduría de libros que guarde relación con el tiempo. Como regla general, no sólo es importante la secuencia en el tiempo de los sucesos, sino también a menudo importa conocer el retraso con que se suceden. Resulta por lo tanto práctico usar períodos de tiempo como base para la teneduría de libros: al fin de cada período uno puede estudiar los asientos que se refieren a ese período. Esto muestra lo que ha ocurrido durante un período pasado; es un análisis expost.

"Esto sólo, sin embargo, no explica nada, ya que no describe las relaciones causales o funcionales. Dado que los sucesos económicos dependen de acciones humanas, uno debe investigar qué es lo que determina esas acciones, que siempre se refieren a un futuro más o menos distante. Por lo tanto, debe estudiarse aquellas expectativas acerca del futuro que gobiernan las acciones, teniendo siempre presente que las esperanzas se basan en las experiencias del pasado, aunque sólo en parte en la del pasado inmediato. Este análisis de perspectivas puede ser llamado exante. No hace falta decir que las acciones dependen no sólo de ideas acerca del futuro, sino también de las condiciones existentes en el momento de actuar, por ejemplo: la oferta de instrumentos de capital, la existencia de mercaderías, el carácter de los contratos vigentes, etc.. La descripción ex-post ilustra acerca de estas cosas directamente y al mismo tiempo arroja luz sobre aquellos sucesos pasados que influyen sobre las expectativas en mayor o menor grado. Evidentemente una combinación de análisis ex-post y ex-ante resulta simplemente en esto: luego de una descripción de sucesos reales durante un cierto período ya terminado, y de las diferencias entre esos sucesos y las esperanzas que a su respecto existían al principio del período, viene un análisis de esas esperanzas para el futuro, que más o menos gobernarán las acciones durante el próximo período. El registro de los sucesos durante este segundo período revela nuevamente que no todas las expectativas se realizan, hecho

éste que influye sobre las expectativas y las acciones del tercer período, etc.". (1).

Los economistas suecos hacen la distinción entre los conceptos ex-ante y ex-post de todas las magnitudes consideradas: el estudio retrospectivo de lo que ha ocurrido en un período determinado le permite a uno medir los valores que tuvieron los ingresos, consumos, ahorros, inversiones, etc.; este es el sentido ex-post o contable, de esas magnitudes. Debe distinguirse claramente entre ese sentido "a posteriori" de tales conceptos y su sentido "a priori", o ex-ante, ya que lo que es verdad según una consideración no necesita serlo en la otra. Así, los ahorros y las inversiones ex-post son definidos de tal modo que son siempre iguales, es decir, ambos equivalen a ingresos menos consumos. Las manifestaciones "ex-ante" de esos mismos conceptos son las expectativas de todos los sujetos económicos con respecto a esas magnitudes, en cualquier momento, con respecto a algún período futuro. Con respecto a la relación entre los planes de ahorro y los planes de nuevas inversiones, Ohlin dice: "no hay razón para suponer que deban ser iguales. Pero cuando el período ha finalizado las nuevas inversiones resultarán iguales a los ahorros. Cómo ocurre esta igualdad? La respuesta consiste en que la desigualdad entre ahorros e inversiones ex-ante pone en movimiento un proceso que hace que los ingresos efectivamente habidos durante el período sean diferentes de los ingresos esperados, que los ahorros reales difieran de los planes y las inversiones realizadas no sean iguales a los planes que se habían hecho. Estas diferencias podrían llamarse: ingresos no esperados; inversiones no esperadas y ahorros involuntarios El empresario que, luego del cierre de su ejercicio, encuentra que ha tenido un ingreso neto superior al que esperaba y que, por lo tanto, ha tenido un excedente sobre sus consumos superior a sus planes de ahorro, ha provisto "ahorros involuntarios", los que son iguales a su inesperado superávit. Las inversiones no esperadas, que lo mismo que los ahorros involuntarios pueden ser negativas, pueden significar simple-

(1) B. Ohlin, art. cit.. Una explicación del análisis "ex-ante" puede hallarse en el Capítulo 8 de "Prosperidad y Depresión", de G. Haberlar.-

mente que los inventarios al fin del período son superiores a lo que el empresario esperaba".

Este tipo de análisis de los fenómenos económicos fué también utilizado por el economista inglés Dennis H. Robertson, aunque con algunas importantes diferencias. Del mismo modo que los economistas suecos, Robertson abandonó el procedimiento tradicional en el análisis económico de considerar que los ingresos de los sujetos económicos se gastan en el mismo período en que son recibidos, dividiendo el proceso, en cambio, en dos períodos: los ingresos percibidos en un período no son utilizados hasta el siguiente. La primera diferencia que cabe hacer notar entre la escuela sueca y Robertson se refiere al significado de los "períodos". Para los suecos el período debe ser una unidad de tiempo durante el cual no se produzcan cambios en los planes de los sujetos económicos, ya que el análisis se basa en la comparación entre los resultados "a posteriori" y los planes hechos al respecto al iniciarse el período Robertson llama a su "período", para abreviar "día" y lo define como un "átomo, finito pero indivisible, de tiempo". (1) Como su análisis se refiere a percepción y uso de los ingresos, este "día", es un período definido de tal modo que resulta imposible, dentro de las prácticas de pago habituales, que el dinero percibido un "día" sea gastado durante el mismo "día". La duración exacta del período depende entonces de las prácticas de pago y puede ser de una semana, una quincena, etc.

Para cada "día" Robertson distingue entre ingresos disponibles e ingresos ganados: los ingresos disponibles de hoy son los ingresos ganados ayer, mientras que los ingresos ganados hoy se transforman en disponibles mañana. Los ahorros de un día cualquiera son definidos como los ingresos disponibles del mismo día (iguales a los ingresos ganados el día anterior) menos los gastos de consumo del mismo día. Las inversiones, a su vez, son definidas como los gastos reales en nuevos bienes de inversión durante el día. Es decir que el total de ahorros puede ser distinto del total de inversiones. Si estos son un día mayores que aquéllos, será porque se han otorgado créditos o porque ha habido "desatesoramiento" ese día. Lo inverso habrá ocurrido el día en

(1) D.H. Robertson, "Banking Policy and the Price Level".

que los ahorros hayan superado las inversiones.

Llegamos así a John Maynard Keynes, el hombre cuyos escritos tuvieron más importancia en lo que va del siglo en la evolución de la teoría económica. Esa influencia se manifestó tanto en la determinación de la dirección que había de tomar el análisis, y los conceptos incluidos en él, como también en las definiciones que habían de constituir el esqueleto conceptual de los cálculos de renta nacional que se hicieran luego de la publicación de su obra más difundida, en 1936; "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero".

El primer libro de Keynes fué un estudio de las finanzas de la India, publicado en 1913. Aunque algunos, especialmente entre aquellos que estuvieron en desacuerdo con su obra posterior insisten en considerar a este como su mejor libro, el nombre de Keynes recién se hizo famoso con motivo de la publicación de "Las consecuencias económicas de la paz" en 1919. En este escrito Keynes fustigó las cláusulas del Tratado de Versalles, basando su argumento en tres proposiciones:

- 1) Lo correcto y expeditivo era que los términos de la paz hubiesen sido magnánimos.
- 2) Las sumas demandadas como reparaciones estaban fuera del campo de lo practicable.
- 3) Los problemas económicos de Europa eran mucho más importantes que las cuestiones políticas de fronteras.

El libro, publicado poco después que Keynes renunciara a su cargo de representante del Tesoro británico en la Conferencia de Paz, provocó una enconada controversia y su éxito se debió no sólo a la actualidad del tema sino a la alta calidad literaria de su estilo.

Luego de cinco años de dedicación más intensa a la enseñanza de la economía en Cambridge (a pesar que mientras tanto mantuviera su múltiple actividad) publicó en 1930 su "Treatise on Money", obra en dos volúmenes en la cual deseó exponer en forma de tratado su saber acumulado en el tema que era precisamente su especialidad: la teoría monetaria. La obra comprende "definiciones, clasificaciones, largos pasajes de análisis teórico, visiones históricas retrospectivas, cifras estadísticas referentes a los períodos recientes y recomendaciones prácticas.... Es su obra más madura. No hay duda que, cuando lo escribió, esperaba que permaneciese por largo tiempo como un tratado

básico en la materia". (1). Keynes considera en su Tratado que la diferencia entre el monto de los ahorros y el de las inversiones da lugar a un "proceso acumulativo" en el sentido dado por Wicksell. Esta disparidad entre ahorros e inversiones se origina en el hecho que las decisiones de hacer nuevas inversiones (sólo estas son "inversiones" en la definición de Keynes) son tomadas por un grupo de personas, distinto del grupo que toma decisiones con respecto al ahorro (éste no incluye las cuotas de amortización). Ello determina que los montos de ambos no sean necesariamente iguales; si las inversiones exceden los ahorros sobrevendrán condiciones de abundancia e inflación, ya que habrá una tendencia al alza de los precios; si los ahorros exceden a las inversiones habrá depresión, desocupación y baja de precios. En el primer caso las empresas en conjunto habrán tenido balances favorables, en el segundo pérdidas. Lo mismo que para Wicksell, el equilibrio sólo existirá cuando los ahorros igualen a las inversiones y los resultados totales de las empresas muestren ni pérdida ni ganancia.

A través de este análisis aparece uno de los puntos acerca de los cuales Keynes insistió en sus escritos: el ahorro, o sea la frugalidad, la abstención en el consumo, no es de por sí una virtud: puede ser un vicio o una virtud según que la sociedad tienda hacia la inflación o hacia la depresión y desocupación. Cuando hay exceso de ahorros los precios bajan y el excesivo ahorro de los más frugales en lugar de hallar salida en nuevas inversiones, solamente sirve (al provocar la caída de los precios) para permitir un aumento en los consumos de los menos frugales.

El análisis contenido en el Tratado no era en sí difícil de entender. El problema consistía en la novedad, y quizás arbitrariedad de algunas de las definiciones básicas. Ya se hicieron notar algunas limitaciones introducidas a los conceptos de ahorro e inversión; con ellas guarda relación la eliminación de las ganancias y pérdidas anormales del total de ingresos: sólo las "normales" son consideradas como parte de éstos. La posibilidad de que el monto de los ahorros excediese al de las inversiones hubiese sido además inmediatamente acepto

(1) R.F. Harrod, "The life of John Maynard Keynes", pág.403.

da, si Keynes no hubiera sostenido que la diferencia no se debía a que algunos ahorristas guardasen el dinero en efectivo o lo mantuviesen en cuentas bancarias sin movimiento, en lugar de comprar acciones: ello podría ocurrir a pesar que todos los ahorristas invirtiesen su dinero inmediatamente en papeles industriales, lo mismo que las inversiones podrían exceder los ahorros aún cuando muchos ahorristas atesorasen el dinero en sus cajas fuertes. A este respecto dice Harrod: "Debe admitirse que en un sentido puramente contable, desde el punto de vista de quien lleva las cuentas nacionales, el total de gastos de capital (nuevas inversiones) debe ser igual al total de ahorros. Esta es la posición adoptada por Keynes mismo en su obra posterior. El reconoció este truismo contable también en la obra anterior, y tuvo la idea de una posible divergencia entre el volumen total de inversiones y el volumen total de ahorros utilizando una definición más bien caprichosa de ahorro. ¿O es que la definición contable es la realmente caprichosa? Excluyó él de los ahorros lo que podría llamarse ganancias excesivas y no dedujo de ellos las pérdidas de las empresas. Ganancias excesivas son consideradas aquellas que hacen que el productor aumente su producción y las pérdidas son definidas como la diferencia entre lo que éste realmente obtiene y lo que habría de obtener para decidirlo a no disminuir su producción; si tiene pérdidas en este sentido, el productor disminuirá sus operaciones en el período siguiente. De este modo, si agregamos las ganancias excesivas a los ahorros, obtendremos la identidad contable de que las inversiones son iguales a los ahorros, y si deducimos las pérdidas habidas de los ahorros el resto será igual a las inversiones. La razón que tuvo Keynes para segregar este renglón particular de ingresos (o pérdidas) es la de que constituye el elemento dinámico que determina que la economía se mueva hacia la expansión e inflación por un lado o la depresión y deflación por otro. Aparece como muy razonable la distinción entre los ahorros que surgen de la prudente conducción ordinaria de los negocios por un individuo o una empresa y aquellos ahorros que son eventuales, inesperados, y resultado de un desequilibrio en la economía. La noción de una discrepancia entre el volumen de inversiones y

el volumen de ahorros decididos por los motivos corrientes y en la manera corriente puede ser defendida como válida y valiosa; a aquellos interesados en la contabilidad puede indicársele que la deficiencia de los ahorros en comparación con las inversiones se halla compensada por otra fuente: los ahorros eventuales. Este análisis debe aclarar porqué el problema de si los ahorristas individuales invierten sus ahorros en valores, o los dejan en el banco (o en su casa) es irrelevante. Tomando el caso de una deflación, las empresas tendrán pérdidas y éstas deberán significar una reducción de su efectivo o de su cartera de valores. De aquí que si los ahorristas compran valores, ello no asegura que se llevarán a cabo inversiones reales, ya que su acción se verá contrarrestada por la venta de valores de un monto equivalente por las empresas que están experimentando pérdidas..... En vista del gran tamaño del mercado total de capitales en comparación con la magnitud de los nuevos ahorros, lo que los nuevos ahorristas decidan hacer con su dinero es un punto relativamente sin importancia, cuya contribución al resultado total es insignificante. (1)

El "Tratado" tuvo poca fortuna. La aparición, seis años más tarde, de la "Teoría General" que en parte trataba el mismo tema pero que a la vez tenía una mayor amplitud de alcance y de perspectiva, hizo que su difusión fuese menos amplia de lo que Keynes había esperado. Por otra parte, la evolución ocurrida en el pensamiento de Keynes durante esos años y el hecho de haber cambiado la terminología, militaron contra la lectura de una obra cuyos conceptos habían sido superados ya por el propio autor. En el prefacio de la "Teoría General" Keynes explica la relación entre las dos obras, indicando que lo que ha ocurrido es una evolución natural en el pensamiento que había ido llevando adelante por varios años, y agrega: "Cuando comencé a escribir mi "Tratado" seguía todavía las líneas tradicionales de considerar la influencia de la moneda como algo por así decirlo separado de la teoría general de la oferta y la demanda. Cuando lo terminé ya había hecho algún progreso en el sentido de volver a hacer de la teoría monetaria una teoría de la producción en conjunto. Pero mi falta de eman

(1) Obra citada, págs. 407/409.-

cipación de ideas preconcebidas se mostró en lo que ahora me parece ser la falta principal de las partes teóricas de aquel trabajo: el no haber yo considerado a fondo los efectos de cambios en el nivel de producción. Mis así llamadas "ecuaciones fundamentales" constituían una instantánea tomada sobre la base de una producción dada. Trataban de mostrar como, suponiendo una producción dada, se engendrarían fuerzas que significarían un desequilibrio en las ganancias, y requerirían de ese modo un cambio en el nivel de producción. Pero este desarrollo di námico, a diferencia de aquella instantánea, quedó incompleto y extre madamente confuso. Este libro, en cambio, ha evolucionado hacia lo que es primariamente un estudio de las fuerzas que determinan cambios en las escalas de producción y de ocupación totales y, a pesar que se de muestra que la moneda entra en el esquema económico de una manera es encial y peculiar, el detalle monetario técnico es relegado a una po sición secundaria. Una economía monetaria, desostrarémos, es esencial mente una en la cual los cambios en las opiniones acerca de las perspectivas futuras son capaces de influir el volumen de ocupación y no solamente su dirección. Pero nuestro método de analizar el comportamiento económico del presente bajo la influencia de ideas cambiantes acerca del futuro depende de la acción recíproca de oferta y demanda, y está de este modo ligado con nuestra teoría fundamental del valor. De este modo nos vemos guiados hacia una teoría más general, que incluye la teoría clásica que nos es familiar, como un caso especial".

En su "Teoría General" Keynes ataca primero la teoría clásica de la ocupación, como ejemplo de la cual cita la obra de Pigou "Teoría de la Desocupación". En ésta se establece el supuesto de que la e conomía está funcionando a plena capacidad en condiciones de competen cia perfecta. Si existiese alguna desocupación, la competencia por los empleos disponibles reduciría los salarios y aumentaría los beneficios hasta el punto en que los empleadores encontrasen conveniente aumentar la mano de obra. Si una persona rehusara trabajar al salario reducido, la teoría tradicional no lo consideraría como involuntariamente desocupado; en sentido estricto, para ella no existe la desocupación invo luntaria. Keynes se opuso tanto a la definición de desocupación invo

luntaria como a las medidas aconsejadas por los economistas clásicos; para él la definición habría de incluir a aquéllos que se niegan a trabajar ante una reducción de sus salarios nominales. En cuanto a las recomendaciones, su objeción se basaba primero, en la existencia de sindicatos cuya política precisamente ha sido retirar la oferta de mano de obra en caso de pretenderse reducir los salarios. Pero principalmente Keynes se hallaba en desacuerdo con la premisa de que una reducción en los salarios aumentaría automáticamente el volumen de ocupación, ya que para él una reducción general de salarios significaría una reducción en los costos que la competencia se encargaría de hacer manifiesta en los precios, con la consecuencia que los salarios reales volverían a ser los mismos que antes, a un nivel nominal más bajo y no habría por lo tanto razón para un aumento en la ocupación. Una rebaja en los salarios no sólo reduciría los costos sino la demanda. En la producción de bienes de consumo, la disminución de salarios podría significar un momentáneo aumento de ocupación pero la disminución de la demanda llevaría de nuevo al nivel previo de ocupación.

Explicando su teoría de la ocupación, Keynes dice: "Cuando la ocupación aumenta, también aumentan los ingresos reales totales. La psicología de la comunidad es tal que cuando aumentan los ingresos reales totales aumenta también el consumo total, pero no tanto como los ingresos. Por ello los empleadores sufrirían pérdidas si todo el aumento de ocupación se dedicase a satisfacer el aumento en la demanda para consumos inmediatos. De tal manera, para justificar un nivel dado de ocupación debe haber un monto de inversiones actuales suficiente para absorber el exceso de producción total por encima de lo que la comunidad decide consumir a ese nivel de ocupación. A menos que haya ese nivel de inversiones las entradas de los empresarios serán menores de lo que se requiere para inducirlos a ofrecer tal cantidad de empleos. Le sigue, por lo tanto, que, dado lo que llamaremos la propensión al consumo de la comunidad, el nivel de ocupación de equilibrio, es decir el nivel al cual no hay alicientes para que los empleadores en conjunto aumenten o contraigan la ocupación, dependerá del monto de las inversiones actuales. El monto de las inversiones presentes dependerá a su vez, de lo que llamaremos la propensión a in

vertir, y el incentivo a invertir se verá que depende de la relación entre la eficiencia marginal del capital y el conjunto de tasas de interés sobre créditos de distintos vencimientos y riesgos. Así dada la propensión al consumo y la tasa de nuevas inversiones, habrá un sólo nivel de ocupación compatible con el estado de equilibrio, dado que cualquier otro nivel llevará a una desigualdad entre el precio de la oferta conjunta de bienes y el precio de su demanda conjunta. Este nivel no puede ser superior a la plena ocupación, es decir el salario real no puede ser menor que la incomodidad marginal del trabajo. Pero en general no hay razón para esperar que sea igual: la demanda efectiva asociada con la plena ocupación es un caso especial, sólo realizado cuando la propensión al consumo y el incentivo a invertir se hallan entre sí en una relación particular. Esta relación particular, que corresponde a las presunciones de la teoría clásica, es en cierto sentido una relación óptima. Pero sólo puede existir cuando, por accidente o designio, las inversiones actuales proveen un monto de demanda exactamente igual al exceso de la oferta conjunta sobre lo que la comunidad decida dedicar al consumo cuando está plenamente ocupada". (1)

Estos párrafos dan una apretada síntesis de algunos de los conceptos principales en que se basa el sistema Keynesiano. Para un mejor entendimiento es necesario consignar algunas de las definiciones dadas en la "Teoría General". Keynes considera como ingresos de los empresarios "la diferencia entre el valor de sus productos elaborados vendidos durante el período y su costo" incluyendo en éste tanto los pagos hechos a los otros factores de la producción por sus servicios y el costo "de uso" de su activo fijo. Dado que los ingresos del resto de la comunidad son iguales al costo de los factores para los empresarios, la renta total es igual al valor de las ventas de bienes terminados durante el período, menos el costo de uso o depreciación del activo fijo. Ahorro significa "el excedente de ingresos sobre los gastos de consumo". Gastos de consumo durante un período significa "el valor de los bienes vendidos a los consumidores durante ese período". Las inversiones actuales están constituidas por "las adiciones al valor de los activos fijos que han resultado de la actividad productiva

(1) "Teoría General", págs. 27/28 (edición inglesa, lo mismo que las demás referencias).-

del período. Esto es, claramente, igual a lo que se definió como ahorro, ya que es aquella parte de los ingresos del período que no ha pasado al consumo".

Mientras que, por lo tanto, el total de los ahorros es la resultante del comportamiento colectivo de consumidores individuales y el valor de las inversiones, la del comportamiento colectivo de los empresarios individuales, estas dos sumas son necesariamente iguales, ya que cada una de ellas es igual al excedente de los ingresos sobre los consumos. Más aún, esta conclusión no es, dependiente de ningún artificio o peculiaridad de la definición de ingresos antes dada. Aceptando que la renta es igual al valor de la producción presente, que las inversiones actuales son iguales al valor de aquella parte de la producción presente que no se consume, y que los ahorros son iguales al excedente de renta sobre consumos, la igualdad de ahorros e inversiones se sigue necesariamente" (1)

Renta = Valor de la producción = Consumo + Inversiones

Ahorros = Renta - consumo. Por lo tanto:

Ahorros = Inversiones.

Anteriormente se hizo referencia a la propensión al consumo. Keynes la define como "la relación funcional entre un nivel dado de ingresos en términos de unidades de salario y los gastos de consumo propios de ese nivel de ingresos". (2). Los determinantes de estos gastos serán: el nivel total de ingresos, en primer lugar, y, en segundo, los factores objetivos y subjetivos que influyen la propensión al consumo. Keynes considera a ésta como una función generalmente estable, de manera que el nivel total de ingresos será el principal determinante del monto total gastado en consumos en un momento dado. Con respecto a la forma de la función dice: "La ley psicológica fundamental, de la cual podemos depender con gran confianza, tanto a priori por nuestro conocimiento de la naturaleza humana, como por lo que demuestra la experiencia, es que los hombres están dispuestos, como regla y en conjunto, a aumentar su consumo cuando aumentan sus ingresos, pero no en la misma medida del aumento de ingresos" (3).

(1) "Teoría General", pág. 63.

(2) "Teoría General", pág. 90.

(3) "Teoría General", pág. 96.

Con respecto al otro elemento antes citado, la propensión a invertir, Keynes dice que se halla gobernado por la relación entre la tasa de interés corriente y la eficiencia marginal del capital, definida ésta como la relación entre el rendimiento esperado de un bien de capital adicional a través de varios años y el precio de oferta de ese bien, o sea el precio que sería suficiente para que su fabricante se decidiese a producir ese bien de capital. Como se ve, la eficiencia marginal del capital se halla definida en términos de perspectivas de rendimiento y precio actual de oferta del elemento de capital. Depende entonces de la tasa de beneficio que se espera obtener del dinero si se lo invierte en un nuevo bien de capital; no del resultado histórico de lo que una inversión ha rendido con respecto a su costo original si se examinan las constancias de lo que ha pasado anteriormente una vez que su vida ha terminado.

Esta situación crea incertidumbre porque es difícil calcular el valor o rendimiento del capital en el futuro. Si las condiciones económicas son estables aumentarán las inversiones, si hay incertidumbre se retraerán. Cuando la eficiencia marginal del capital iguala la tasa de interés del mercado habrá equilibrio en las inversiones, si es mayor habrá mayores incentivos para invertir. En cuanto al modo en que esos dos elementos actúan en el mercado, dice Keynes que la eficiencia marginal del capital (o rendimiento esperado de nuevas inversiones) gobierna los términos de la demanda de fondos para nuevas inversiones, mientras la tasa de interés gobierna los términos de la oferta de fondos.

Qué es lo que determina la tasa de interés? Este es posiblemente uno de los puntos que ha dado lugar a mayores desacuerdos entre los economistas. Los dos aspectos que tradicionalmente ha tenido la teoría del interés han sido: 1) la teoría "pura" del interés que, en términos esencialmente no monetarios explica la tasa de interés como el precio del capital, determinado por la productividad marginal del capital, en un sentido técnico, y por ciertos factores psicológicos que gobiernan la urgencia relativa de las necesidades presentes y futuras. En otras palabras, es la relación entre el valor de los bienes de capital o bienes futuros y los de consumo o bienes presentes. 2) La

teoría monetaria del interés, que se expresa en términos de demanda y oferta de fondos "prestables", o créditos: la tasa de interés se halla determinada por la conjunción de las curvas de oferta y demanda de crédito. Keynes ataca esas concepciones haciendo notar primero que el monto de los ahorros depende no sólo de la tasa de interés sino también del nivel de ingresos y luego, que dichos conceptos implican que los ahorros no son necesariamente iguales a las inversiones y que el atesoramiento no es necesariamente igual al aumento en el total de medios de pagos. En su propia interpretación parte de la propensión al consumo, que determina qué parte de sus ingresos va a dedicar una persona al consumo y cuánto va a guardar. Pero una vez que ha tomado esta decisión, la persona debe decidir en qué forma ha de mantener ese comando sobre futuros consumos que ha reservado: en efectivo o sus equivalentes por un lado, o si no abandonando su control inmediato por un período determinado o indeterminado, dejando que las futuras condiciones del mercado decidan en qué términos podrá, si lo necesita, convertir ese control diferido sobre bienes específicos en un control inmediato sobre los bienes en general. La decisión dependerá de su preferencia por la liquidez. La tasa de interés, entonces, no puede ser un beneficio otorgado al ahorro en sí, ya que si una persona decide guardar sus ahorros en efectivo no ganará interés, a pesar que ahorre tanto como antes. Por definición la tasa de interés es el premio por deshacerse de fondos líquidos por un período dado; o la proporción inversa entre una suma de dinero y lo que puede obtenerse abandonando el control sobre ese dinero a cambio de una deuda por un período dado. La tasa de interés en un momento dado no es el precio que equilibra la demanda de recursos para inversión con la disposición a abstenerse de consumir, sino el precio que equilibra el deseo de guardar riqueza en efectivo con la cantidad disponible de efectivo. Es decir que, además de la preferencia por la liquidez, la cantidad de medios de pago es un determinante de la tasa de interés en un momento dado. El monto de los medios de pago es determinado por las autoridades financieras y/o el sistema bancario, según ciertos principios de política monetaria, por lo que, desde el punto de vista de la teoría, lo que interesa analizar no son las causas de sus variaciones sino las consecuencias de éstas

sobre la tasa de interés.

No es tan fácil en cambio interpretar el significado de la preferencia por la liquidez. Keynes distingue tres motivos para mantener dinero en efectivo:

1) el motivo transacciones, que significa la necesidad de efectivo para la actividad normal de las personas y las empresas. Este motivo lo subdivide en dos: a) el motivo ingresos, o sea para cubrir el intervalo entre la recepción de los ingresos y su desembolso; y b) el motivo comercial, o sea para salvar el intervalo entre el momento de incurrir en costos y el momento de percibir el valor de las rentas.

2) El motivo precaución, descrito como el deseo de mantener efectivo para contingencias que requieran gastos imprevistos y para poder aprovechar oportunidades de compras ventajosas; al mismo tiempo para mantener un activo cuyo valor está fijado en efectivo a fin de hacer frente a una obligación a liquidar en efectivo.

3) El motivo especulación que significa el deseo de mantener efectivo a fin de derivar un beneficio de un conocimiento del futuro, mejor que el del mercado en general. Lo mismo que con respecto a la eficiencia marginal del capital, las perspectivas no son determinadas por la mejor opinión sino por la valuación del mercado; de donde la persona que cree que las tasas de interés estarán por encima de las perspectivas que les asigna el mercado tiene una razón especial para mantener dinero disponible en efectivo, mientras que la persona que difiere del mercado en sentido opuesto tiene motivo para tomar dinero prestado a corto plazo a fin de comprar documentos a plazos largos.

El último elemento del sistema Keynesiano que queda por explicar es el multiplicador, al cual el autor considera una parte integral de su teoría de la ocupación, ya que establece una relación precisa, con una propensión al consumo dada, entre la ocupación y los ingresos por un lado y las inversiones por otro. El concepto fué originado por R.F. Kahn, su discípulo y colaborador, en 1931. Al utilizarlo, Keynes distingue entre lo que llama el multiplicador de las inversiones y el multiplicador de la ocupación. Para su explicación parte del concepto de la propensión marginal al consumo, según el cual, ante un aumento de los ingresos reales de la comunidad habrá también un au

mento en el total de consumos, aunque de menor magnitud; la relación entre el incremento de consumos y el incremento de ingresos será la propensión marginal al consumo. La propensión marginal al ahorro será por supuesto igual a uno menos la propensión marginal al consumo. Estas cantidades nos dicen como habrá de dividirse el próximo incremento de producción entre consumos e inversiones: el aumento de ingresos será igual a la suma de los incrementos en consumo e inversiones, en las proporciones dadas por las propensiones marginales respectivas. Ello significa que el incremento de ingresos será también igual al incremento de inversiones multiplicando por un valor "k" igual a la recíproca de la propensión marginal al ahorro. Este valor "k" es el multiplicador de inversiones y nos dice que cuando hay un aumento en el total de inversiones, la renta aumentará en un monto que es "k" veces el aumento de inversiones. El multiplicador de ocupación, que era el creado por Kahn, mide la tasa del incremento total de ocupación originado en un aumento dado de ocupación primaria en las industrias que producen bienes de inversión.

Para dar un ejemplo de las relaciones mencionadas supongamos que se produce un aumento de inversiones igual a 200 (la unidad puede ser tanto millones de pesos, como personas ocupadas en llevarla a cabo, como unidades-salario). Si la propensión marginal al consumo es del 80%, ese aumento originaría de inmediato un consumo de 160 y una inversión de 40. El multiplicador será igual a 5, o sea la recíproca de la propensión marginal al ahorro, y ello significa que el aumento de ingresos u ocupación generado por el incremento de inversiones será igual a 5 veces la ocupación primaria necesaria para llevar a cabo ese incremento de inversiones, o sea igual a 1.000.

La teoría del multiplicador no pretende ser la afirmación de una relación en el mundo real entre dos fenómenos distintos, sino que establece una regla terminológica para el uso de dos términos: "propensión marginal al consumo" y "multiplicador". El problema práctico a cuya solución se dirigen tanto la teoría del multiplicador como los intentos de medición estadística de su magnitud, es la determinación, por adelantado si fuese posible, de los efectos indirectos de los gastos del gobierno en obras públicas e inversiones similares. La idea básica es que si el gobierno gasta varios cientos de millones en inversiones pú-

blicas y de ese modo crea una ocupación adicional, los primeros recipientes del dinero gastarán por lo menos una parte de sus ingresos en consumo; las industrias de bienes de consumo se verán estimuladas; el dinero se gastará otra y otra vez y una serie sucesiva de gastos que crean ingresos y ocupación, emanará de la primera inversión.

La influencia de Keynes ha sido notable, tanto en la teoría económica en general y en los campos más especializados de las teorías monetarias y del ciclo, como en la política fiscal. La acción de los bancos centrales que había preconizado en su "Tratado" es aquí implementada por otra arma a la cual da mucha mayor importancia; así, a la recomendación de mantener la tasa de interés baja para que el capital se vea forzado a asumir riesgos en procura de beneficios, agrega otras dos: que se complementen las inversiones privadas con inversiones públicas y que se utilice un sistema impositivo progresivo que grave especialmente a los ahorros, con el fin de compensar la declinación en la propensión al consumo.

Con el objeto de medir en qué grado determinadas medidas logran una igualación de los ingresos; que parte de la renta se dedica al consumo y que parte es ahorrada, así como los demás elementos que integran el sistema Keynesiano, se hizo necesario el desarrollo de estadísticas de renta nacional que analizasen cuantitativamente el flujo circular de fondos a través de la economía nacional. Fué el análisis Keynesiano y sus implicaciones en la política fiscal de un país, la causa inmediata principal del vigoroso desarrollo que los cálculos de renta nacional adquirieron en los años subsiguientes en los Estados Unidos y los principales países europeos. Su influencia comenzó aún antes de la publicación de la "Teoría General", ya que algunas de sus ideas sobre política fiscal aparecieron en 1933 en "Medios para la Prosperidad", en artículos en "The Times" de Londres y en la carta abierta al presidente Roosevelt publicada en el "New York Times" en diciembre del mismo año. Mucho se ha discutido también la influencia que en la política norteamericana subsiguiente pueda haber tenido la visita que Keynes hiciera a Roosevelt en 1934. Pero cualesquiera fuesen los efectos inmediatos de esas conversaciones, sus doctrinas fueron aplicadas por el gobierno norteamericano por lo menos a partir de 1938 y han modelado el pensamiento de los eco-

nomistas oficiales y de la Reserva Federal tanto durante los años de conflicto bélico como los de postguerra. Aún luego de haber ascendido al poder el Partido Republicano, representante del conservadurismo norteamericano, los mensajes presidenciales reconocen la función del presupuesto nacional de estabilizador de la economía, al mismo tiempo que la necesidad de tener planes de trabajos públicos preparados de antemano para hacer frente a cualquier tendencia deflacionista del sistema. Su influencia no ha sido sólo sentida en los Estados Unidos, ya que con respecto a los economistas de la mayoría de los gobiernos y organismos internacionales cabe decir lo mismo que acerca de sus colegas norteamericanos. Toda la reciente legislación que se da más adelante lleva el signo del reconocimiento y la vigencia de sus doctrinas.

Hablando de la enorme importancia de la idea de los economistas y filósofos políticos, Keynes decía en uno de los últimos párrafos de la "Teoría General" que tanto cuando ellos están acertados como cuando se equivocan, sus ideas son más poderosas de lo que generalmente se cree. Y agregaba: "Los hombres prácticos, que se creen exentos de influencias intelectuales son generalmente esclavos de algún economista difunto"(1)

Pero no sólo en la política fiscal de los gobiernos la obra de Keynes ha sido revolucionaria. Como se indicara anteriormente, ella ha modificado notablemente el pensamiento de los economistas, a quienes, en las primeras palabras del Prefacio dedicaba Keynes su "Teoría General". A ese respecto cabe citar las palabras de Pigou, uno de los economistas más atacados en esa Obra: "Aquellos de nosotros que hemos estado en desacuerdo en parte con su análisis hemos, sin embargo, sido indudablemente afectados por él en nuestro propio modo de pensar, y es muy difícil recordar exactamente dónde nos hallábamos antes. No poco de lo que ahora creemos haber sabido todo el tiempo, puede muy bien ser que en realidad se lo debemos a él (2). El economista Inglés R.F. Harrod, en su biografía de Keynes considera que su principal contribución a la teoría económica consistió en haber mostrado una estructura lógica y una clasificación de conceptos más adecuadas que las de la teoría tradicional. A este respecto cabe mencionar su replanteamiento de los campos en que tradicionalmente ha sido dividida la teoría económica, en el capi-

(1) "Teoría General" pág. 383

(2) Citado por R.F. Harrod, obra citada, pág. 466.-

tulo 21 de la "Teoría General" donde dice: "Uno de los objetos de los capítulos precedentes ha sido ... el volver a poner la teoría de los precios en conjunto en estrecho contacto con la teoría del valor. La división de la Economía entre la teoría del valor y la distribución por un lado y la teoría monetaria por el otro, pienso que es una falsa división. La dicotomía correcta es, a mi juicio, entre la teoría de la industria o firma individual y de la retribución y la distribución entre diferentes usos de una cantidad dada de recursos, por una parte y la teoría de la producción y la ocupación en conjunto, por otra" (1). Como hemos visto, el libro está dedicado a un análisis de este último tipo, o macroeconómico.

La influencia de Keynes sobre los economistas de su generación ha sido comparada con la que tuvieron Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx. Los libros recientes sobre historia de las doctrinas económicas dedican largos capítulos al análisis de sus doctrinas. Sería interminable la lista de artículos y libros a que ellas dieron lugar, especialmente en los países anglosajones; entre las obras de exégesis y aplicación de sus teorías cabe mencionar las del profesor A. Hansen y entre los libros de texto basados en ellas el de P.A. Samuelson. Entre nosotros, el volumen de divulgación de R. Prebisch.

El análisis macroeconómico y lo que ha sido llamado la economía del equilibrio general habían tenido cultores antes de Keynes; ya hemos visto algunos de ellos, desde Sismondi hasta los economistas de la escuela sueca anteriormente, pero el aporte keynesiano, la depresión y la guerra con sus experiencias de economía planificada, le dieron nuevos impulsos. El esquema provisto por Keynes tuvo gran influencia en su desarrollo, al ofrecerle la igualdad entre ingresos y producción y la definición de ingresos como suma de consumos más inversiones que permiten la aplicación de fórmulas matemáticas. Una de las obras principales dentro de esta tendencia fué "Valor y Capital" del profesor inglés J. R. Hicks. En ella intenta elaborar un sistema dinámico, reconociendo al respecto que Keynes había anticipado mucho de su pensamiento. Ello no significa que acepte completamente las opiniones de Keynes, circunstancia que Hicks se encarga de puntualizar en su libro. Su prin

(1) "Teoría General" pág. 293.-

principal interés radica en el análisis del capital y el interés. Al asumir que el dinero tiene "aceptación general" mientras los otros valores no, establece la preferencia de la gente por el efectivo como la razón para que haya que garantizarle un premio a fin de que se decida a prestar dinero. Esto es similar a la "preferencia por la liquidez" de Keynes, aunque Hicks agrega los costos de la inversión y los riesgos de cambios futuros en la tasa de interés como elementos integrantes de ésta. En sus conclusiones, Hicks acepta una teoría cíclica basada en las innovaciones y sugiere que el Estado debe moderar las fluctuaciones económicas mediante los gastos públicos y la política monetaria.

Estrechamente vinculada con la teoría del equilibrio general se halla la fase de la economía conocida como econometría. Esta disciplina puede ser definida como el intento de aplicar hipótesis teóricas con respecto a las relaciones cuantitativas de diversos fenómenos económicos, por medio de un tratamiento matemático de las estadísticas. El llamado "enfoque de renta nacional" que aparece posteriormente se halla grandemente bajo la influencia de las ideas de Keynes. Aunque éste fué criticado por no haber llevado a cabo un análisis realmente dinámico, sus conceptos fueron utilizados luego por muchos economistas para la elaboración de "modelos" dinámicos, algunos de ellos teóricos y otros basados en estadísticas reales.

Entre los teóricos, es decir los realizados sobre cifras ficticias, cabe mencionar los de Eric Lundberg en su "Estudios sobre la teoría de la expansión económica", publicada en 1937. En ese mismo año y los subsiguientes, en diversos artículos de revistas especializadas otros autores mostraron otros modelos teóricos de evolución cíclica de la economía sobre la base de la acción conjunta del multiplicador y el principio de aceleración.

En otra dirección, el profesor Tinbergen ha tratado de construir tales modelos, no ya teóricamente, sino estadísticamente para países concretos y con considerable detalle. En su obra, publicada por la Sociedad de las Naciones en 1939, "Prueba estadística de las teorías cíclicas", no presume hipotéticamente un número limitado de relaciones sino que trata, sobre la base de razonamiento teórico e investigación estadística, de elegir las relaciones que son realmente significativas

y de medir los retardos y los coeficientes en lugar de asignarles valores arbitrarios. En los Estados Unidos se han publicado también algunos trabajos cuyos autores buscan de presentar sistemas completos de ecuaciones que cubran todas las variables económicas. El primer trabajo llevado a cabo en este campo fué el del profesor W. Leontief en su libro "La Estructura de la Economía Norteamericana 1919-29" publicada en 1941 y actualizado recientemente. También sobre el tema aparecieron artículos por G. Tintner y L. Klein.

B - LAS NECESIDADES DE LA ECONOMIA NACIONAL

Hasta aquí la exposición ha mostrado cómo la evolución de la teoría económica hacia los conceptos que hoy prevalecen había favorecido la medición de los grandes agregados que reflejasen los totales de ingresos, gastos, ahorros, inversiones, etc., de la economía en conjunto. Pero ello no alcanza, por sí solo, a explicar y justificar el incremento adquirido por los cálculos oficiales de renta nacional y contabilidad social. En efecto, si esas mediciones hubiesen sido sólo una herramienta de la teoría económica y su necesidad, por lo tanto, exclusivamente académica, los cálculos hubiesen sido llevados a cabo en los institutos y seminarios universitarios dedicados a la disciplina y su público hubiera estado constituido por los estudiosos de la materia. Pero en la práctica, en cambio, no ha ocurrido así: los gobiernos han tomado a su cargo la elaboración de las cifras, ya sea en departamentos de estadística, en los bancos centrales, en los ministerios encargados de dirigir la política económica o creando organismos especiales a tal efecto. Al mismo tiempo, las cifras obtenidas por esos organismos públicos se han ido convirtiendo, durante los últimos veinte años y, más aún, luego de la última guerra, en elementos de juicio indispensables para determinar de antemano, así como para juzgar en sus resultados, la política económica y financiera de todo gobierno. En tal concepto, se las cita en los mensajes en que los Poderes Ejecutivos dan cuenta del estado de la economía, forman parte de los debates parlamentarios y hallan su camino ante la opinión pública nacional, no sólo a través de las publicaciones especializadas, sino también del vehículo informativo de la prensa diaria.

Es verdad que todo cuerpo orgánico de teoría económica acep-

ta y a la vez propugna como óptima, explícita o implícitamente, una política económica determinada. Pero la evolución aquí analizada, obedece a causas más profundas que el simple reconocimiento de un enfoque no vedoso como la explicación real de los fenómenos económicos y la consiguiente adopción, lisa y llana, de los medios de acción propugnados por el autor de tal análisis. La enunciación de esas causas puede dividirse en dos capítulos, uno que muestre las "situaciones anormales" que debieron enfrentar los gobiernos durante las dos décadas pasadas y otro la evolución, en la teoría y en la práctica, del concepto de la función del Estado en la vida económica nacional. Ambos se hallan íntimamente ligados y la razón principal para separarlos consiste en que el primero puede limitarse a considerar las circunstancias que durante el lapso mencionado actuaron como "razones de fuerza mayor", mientras el segundo debe, por necesidad, situar la evolución ocurrida durante ese período dentro de una tendencia general que viene manifestándose desde hace mucho más tiempo.

Las tres épocas de "anormalidad" durante las décadas pasadas que dieron impulso a los trabajos de renta nacional y contabilidad social, fueron la crisis de 1929, la segunda guerra mundial y el período de postguerra actual. Cada una de ellas tuvo características distintas desde el punto de vista de sus efectos en las economías nacionales y - dió motivo también al desarrollo de diferentes aspectos de dichos trabajos.

El volumen físico de la producción industrial declinó en los principales países de Europa, de 1929 a 1932 entre 30% y 50% y en los Estados Unidos en 47%; la ocupación y la renta nacional en mayor medida, y el comercio internacional se redujo a proporciones ínfimas. Las bajas de precios y salarios y la disminución de los beneficios ocurridas durante ese período provocaron una considerable caída y redistribución de los ingresos, con la consiguiente disminución de las rentas fiscales. La teoría económica tradicional sostenía que era necesario permitir la caída de los salarios hasta el punto que volviese a ser conveniente la ocupación de la mano de obra desocupada. La adherencia a los principios del equilibrio presupuestario aconsejaba la reducción de los gastos paralela a la baja de las rentas, o un aumento de los impuestos.

Los gobiernos comenzaron a sentir la necesidad de contar con elementos de medición que les permitieran juzgar acerca de los resultados que era dable esperar de los distintos cursos de acción que podían tomar. El problema en esta oportunidad radicaba en la insuficiencia del poder adquisitivo y la necesidad de elevarlo para crear una demanda efectiva fué finalmente reconocida como el remedio contra la desocupación y la crisis. El déficit fiscal había de ser utilizado como elemento propulsor de la economía y era necesario conocer la magnitud que habría de tener para lograr la restauración de las condiciones normales.

En los pocos países que entonces contaban con cálculos de renta nacional, Suecia, Inglaterra, Alemania, Estados Unidos, las cifras fueron utilizadas para determinar la importancia de la tarea a cumplir y sirvieron como elemento de juicio para evaluar los resultados obtenidos. Los cálculos habían sido iniciados por estudiosos e instituciones privadas: E. Lindahl en Suecia, Colin Clark, A.L. Bowley y sir Josiah Stamp en Inglaterra, C. Gini en Italia, S. Kuznets y el National Bureau of Economic Research en los Estados Unidos. A partir de esa época los gobiernos comenzaron a tomar interés en la compilación de cifras. Así en 1932 se publicó en Alemania el primer cálculo oficial y el mismo año comenzaron a elaborarse las series de renta nacional en el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, cuyos primeros resultados fueron publicados en 1934 y luego continuados anualmente. De acuerdo con la resolución del Senado que les dió origen, las series se referían a renta nacional por sectores de actividad y su distribución en sueldos y salarios, beneficios y otros tipos de pagos.

Al superarse la crisis, el interés por los cálculos se hizo más intenso por parte de los bancos centrales, ya que los totales de renta nacional, así como las cifras de volumen de las inversiones les resultaban indispensables para llevar adelante sus funciones de regulación del crédito y la circulación monetaria.

La segunda circunstancia mencionada como propulsora de los cálculos de renta nacional fué la guerra mundial comenzada en 1939. La escala de las operaciones planteó a los países beligerantes problemas cuya solución requería la ayuda de nuevos instrumentos de medición. Si durante la crisis la principal preocupación había sido la insuficiencia de la demanda, durante la guerra los problemas se hallaban en la producción. El enorme esfuerzo requerido del aparato económico exigía, para su

conducción adecuada, un conocimiento exacto de la capacidad productiva de los factores disponibles. Era necesario llevar al máximo esa capacidad de producción y luego distribuir los elementos entre la producción de equipo bélico y la necesaria para el sostenimiento de la población al ritmo anormal de actividad que los países se habían impuesto. La diferencia entre la capacidad de producción total y el mínimo que era necesario producir para el consumo civil, daba el margen al que cabía planear el esfuerzo de producción de guerra. Todo ello requería un complicado sistema de prioridades, cuotas, racionamientos y asignación de mano de obra, materia prima y equipo productivo. Fue aquí donde la contabilidad de la renta nacional hubo de mostrar los esquemas que ilustraban acerca de las relaciones recíprocas entre los usos finales de la producción. En esta tarea resultaron también de considerable importancia los estudios de relaciones inter-industriales, iniciados por el profesor W. Leontief, en los cuales se presenta un sistema de relaciones entre la mano de obra, materia prima y equipo industrial por un lado y la producción de artículos terminados, por otro.

Pero la planificación de una producción total máxima y de su composición óptima no era el único problema surgido con la guerra. Las importantes decisiones de índole económica y financiera que había que tomar requerían también un cabal conocimiento de la distribución de los ingresos originados por esa producción. La ingente magnitud de los gastos requeridos para la prosecución del esfuerzo bélico daba mayor importancia al viejo problema de los métodos de financiación. La primera guerra mundial y los trastornos que fueron su secuela, habían mostrado las desastrosas consecuencias económicas y financieras que traía consigo de la financiación por medio de empréstitos. Era indudable que los ingresos adicionales originados en el funcionamiento de la economía a un ritmo muy superior al de preguerra, habrían de significar una mayor recaudación impositiva a las tasas vigentes. Al mismo tiempo, la situación de emergencia facilitaba la aplicación de tasas superiores a las normales y la creación de impuestos extraordinarios a las ganancias de guerra, todo lo cual aumentaría aún más las recaudaciones. Era necesario determinar todos esos elementos, asignarles valores. Por otro lado, los límites de tasación

estaban dados por la necesidad de mantener el interés de los industriales en producir y de los obreros en tomar ocupaciones que, por más necesarias, pudiesen ofrecerles mayores salarios y en trabajar un mayor número de horas. Aparte, el necesario racionamiento y escasez de muchos artículos de consumo dejaba en manos de los consumidores fondos cuya presión sobre los productos disponibles podía crear un peligroso proceso inflacionista. El conocimiento de la magnitud de esos fondos era necesario para determinar qué proporción del gasto bélico podía financiarse con empréstitos a colocar entre el público y qué proporción había de tomarse de los bancos. La magnitud de las sumas que los gobiernos manejaron durante esos años no tenía parangón en la historia y la medición de su efecto dentro de las economías nacionales era imprescindible si querían evitarse consecuencias desastrosas. Los problemas a considerar se hallaban tan completamente ligados entre sí que sólo mediante una visión conjunta del panorama era posible evitar la realización de esfuerzos en sentido opuesto al tratar de resolver problemas parciales de acuerdo con sus propios méritos. La contabilidad nacional, al mostrar el conjunto de la economía como una unidad a través de los resultados de su actividad, y la interrelación de los diversos componentes, ofreció una visión panorámica en cuyo marco habían de encuadrarse las soluciones parciales.

La guerra provocó la transformación de los sistemas de elaboración y presentación de resultados de la renta nacional en los países que ya los tenían establecidos y la iniciación de cálculos en otros. En Inglaterra, y con la supervisión de Keynes, se presentó al Parlamento e hizo público en 1941 el primer Presupuesto Económico Nacional. Las cifras, presentadas de modo que ayudaba al gobierno a determinar su política fiscal de guerra, se referían al año anterior, terminado sólo tres meses antes. A partir de entonces, todos los años se ha enviado al Parlamento un documento similar. En 1943, el instituto de estadística oficial elaboró su primera serie de modelos, cada uno sobre supuestos distintos, de la economía inglesa de postguerra. En Holanda y Francia los sistemas de contabilidad nacional se iniciaron durante la guerra. En los Estados Unidos las series fueron ampliadas y los sistemas modificados para hacer frente a las nuevas necesidades.

Se incorporó la medición del producto nacional bruto y se la amplió gradualmente en un extenso cuerpo de información sobre la composición del fluj de mercaderías. Con el fin de suministrar datos comprensivos de la situación económica nacional a breve plazo, fueron elaboradas también estimaciones trimestrales de renta nacional y producto bruto.

Al período de establecimiento ocurrido durante la depresión siguió el de evolución conceptual durante la guerra y a éste, luego del conflicto, uno de consolidación y uniformación conceptual al mismo tiempo que de expansión internacional que estamos viviendo. El desarrollo operado durante los últimos años se vió acuciado por la magnitud de los problemas de reconstrucción y reajuste que sobrevinieron con la postguerra, la necesidad de determinar el monto de ayuda requerido por los países más afectados por el conflicto, la de medir el efecto obtenido con esa ayuda y, por último, el cumplimiento de los programas de rearme y seguridad mutua en que gran cantidad de países se hallan comprometidos en la actualidad.

Es así que mientras la enunciación de programas nacionales más ambiciosos de lucha contra las tendencias inflatorias, de mantenimiento de la plena ocupación y de planificación anticíclica a largo plazo, acrecentaron el interés en ellos por la posesión de cuadros estadísticos comprensivos de la situación económica, las exigencias de la acción internacional conjunta obraron en favor de una información de conceptos que permitiera la comparación de los datos de diversos países. Dentro del plan de exposición adoptado, corresponde considerar los motivos del primer grupo en la próxima sección de este capítulo, restando aquí sólo los del segundo grupo, por tratarse de situaciones a las que los países debieron hacer frente con prescindencia de su voluntad.

La administración del Plan Marshall de ayuda a la recuperación económica europea, significó la necesidad de contar con cálculos de la contabilidad nacional de los países participantes, elaborados sobre la base de conceptos uniformes. Esto determinó la iniciación de cálculos entre los países que aún no los llevaban a cabo y la modificación de los sistemas vigentes en otros. Del mismo modo, las agencias internacionales, como las Naciones Unidas, el Fondo Monetario y el Banco Internacional, asignaron gran importancia a las estimaciones de renta nacional pa

ra la determinación de sus políticas de reconstrucción y recuperación, así como las de ayuda a países de economía poco desarrollada. Esta acción, cuyo detalle se hará al tratar el desarrollo progresivo de los conceptos de contabilidad social, está acercando el momento en que las compilaciones de los distintos países se elaboren en forma tal que permitan su vuelco dentro de moldes uniformes y permitan la estricta comparación internacional que no había podido lograrse con anterioridad.

C - LOS NUEVOS CONCEPTOS ACERCA DE LA FUNCION DEL ESTADO EN LA ECONOMIA

La creciente oposición a los monopolios y a las actividades de regulación del mercantilismo, fué acompañada por el desarrollo de teorías de libertad natural, de los derechos naturales del hombre, el individualismo, la prosecución del interés particular y el "laissez faire". Estas doctrinas encontraron expresión en los escritos de los fisiócratas y de Adam Smith, en las doctrinas filosóficas de Voltaire y Rousseau" y prevalecieron en la Revolución francesa y en la norteamericana y en el desarrollo industrial que se llevaba a cabo en Inglaterra hacia el fin del siglo XVIII.

Los sostenedores de estas ideas enfrentaron, naturalmente, el problema de reconciliar el individualismo y la prosecución del interés propio con los más importantes intereses de la sociedad y sus grupos componentes. El conflicto de intereses es real y fué reconocido y aún hecho resaltar por los propagandistas del laissez faire y el individualismo. Ellos sostenían, sin embargo, que estos conflictos son agravados por los monopolios y por las reglamentaciones oficiales y las restricciones a la libre competencia. En un estado de libre competencia, se sostenía los intereses en conflicto se compensan y contrarrestan entre sí, dando como resultante un equilibrio que asegura el bienestar general máximo. Así, John Stuart Mill escribía en 1848 que la competencia no es un "principio pernicioso y antisocial", sino al contrario, "toda restricción es un mal, y toda extensión de ella aún si en el momento afecta desfavorablemente alguna clase de trabajadores, resulta siempre en un beneficio final".

Las concepciones entonces vigentes acerca de la función del Estado dentro del "sistema de libertad natural", habían sido ya enuncia-

das por Adam Smith, que sintetizaba los tres derechos del soberano en a) la protección contra los estados extranjeros; b) la administración de la ley y la justicia y c) el mantenimiento de ciertas obras públicas y ciertas instituciones de beneficio colectivo. El interés propio de los individuos lo consideraba como motivación insuficiente para el primer aspecto y era por lo tanto el Estado quien debía cumplirlo. En cuanto a las otras dos clases de deberes, deberían llevarse a cabo, en la medida de lo posible, por el mismo pueblo, pero el Estado debería asegurarse que, de un modo u otro, se cumpliesen. Aunque algo atenuadas estas concepciones se mantienen en John Stuart Mill quien, con todo, admite alguna interferencia en beneficio del consumidor, "no para dirigir el juicio de los individuos acerca de su propio interés, sino para hacer efectivo ese juicio, cuando ellos son incapaces de llevarlo a cabo, salvo mediante acuerdo, el cual tampoco sería válido si no contase con la aprobación de la ley". De acuerdo con este principio, Mill justificaría, en ciertas condiciones, medidas tales como el establecimiento legal de la jornada de nueve horas y la administración pública de los planes de colonización.

La política británica durante el siglo XIX tendió hacia la aplicación de las ideas de laissez faire y libre competencia incorporadas en las enseñanzas de los economistas. Ya antes de iniciarse el siglo, en 1784, fué abolido el sistema de control de la industria algodonera impuesto por William Pitt. La oposición a dicha ley fué basada en el argumento de que quitaba a los industriales de su "libertad personal y el libre ejercicio de su propiedad". La decadencia del control público de los empleadores con respecto a las condiciones de trabajo de sus empleados y obreros, se puso en evidencia el derogarse, en 1813 y 1814, las cláusulas sobre salarios y aprendizaje del Estatuto de Artesanos de 1563. De allí en adelante, los empleadores tuvieron libertad absoluta, según la ley para tomar y despedir personal. Debido a la derogación de este estatuto y de otras leyes de regulación de la jornada de trabajo y los salarios, la acción pública en defensa de los obreros, quedó reducida en Inglaterra al suministro de ayuda a los pobres. Y aún esta actividad fué sustancialmente modificada en 1834, al transformarse a los administradores de la ley, no ya en guardianes de

los pobres, sino en guardianes de que los pagos fuesen mínimos. El mismo año, se quitaron algunas limitaciones a las mudanzas de los pobres que recibían socorro, de tal modo que se facilitó la transferencia de mano de obra de un lugar a otro. El reglamentismo detallista que había caracterizado la época mercantilista fué eliminado con respecto a las industrias más importantes entre 1820 y 1840.

Estos son sólo algunos aspectos de la tendencia económica hacia el individualismo y hacia nuevas formas de actividad competitiva. Uno de los aspectos significativos de la revolución industrial fué la alta capacidad competitiva de los industriales que adoptaron nuevas técnicas y métodos más flexibles de organizar la producción y los mercados. Debido a la revolución industrial y a las ventajas de Gran Bretaña con respecto a las colonias, comercio, poderío marítimo y gobierno, la economía británica había alcanzado un poder competitivo superior y los exportadores estaban interesados en la remoción de los obstáculos que existían para la conquista del mercado mundial. Por lo tanto, no fué por accidente, ni debido a las peculiares cualidades de los pensadores ingleses, que el sistema de economía clásica y liberal tuvo su nacimiento en ese país y en esa época. En cierto sentido, dicho sistema fué como un esfuerzo para racionalizar y dar sanción intelectual a las prácticas y las ambiciones de los hombres de empresa, aunque los economistas, al modo característico de los hombres de ciencia, adjudicaron al sistema emergente una lógica y una consistencia que sería difícil de reconocer los mismos hombres de negocios. Mientras que el pensamiento económico clásico fué en cierto sentido un subproducto del nuevo sistema, los economistas ejercieron, sin embargo, mucha influencia sobre la acción gubernamental en dirección del laissez faire, y las nuevas políticas, a su vez, facilitaron el progreso del individualismo y la actividad competitiva. Las nuevas doctrinas económicas tuvieron extraordinaria importancia porque mantuvieron su prestigio a través de todo el siglo XIX y, en forma modificada, aún hoy siguen siendo aceptadas por muchos.

Esa influencia ejercida por las doctrinas de laissez faire sobre la acción gubernamental no se redujo sólo a Inglaterra, sino que se extendió también al continente europeo. En 1849 se publicó en Francia

"Armonías Económicas" de Bastiat. Los economistas "ortodoxos" que mantenían su prestigio en Inglaterra, lo fueron extendiendo a mediados del siglo XIX a Francia, Holanda, Bélgica e Italia, a pesar de la influencia indudable del "Manifiesto Comunista" de 1848 y de la extensión de las doctrinas socialistas. Algunas de las principales medidas dictadas en ese sentido fueron las modificaciones a las leyes comerciales favoreciendo la formación de sociedades de capital, la eliminación progresiva del control del comercio y las artes por los gremios, la liberación de las tarifas aduaneras y las reformas impositivas.

Los cambios ocurridos en las concepciones acerca de la función del Estado en relación con la actividad económica durante las últimas décadas del siglo XIX y hasta la guerra mundial, se manifiestan particularmente con respecto a su actitud hacia los monopolios, sus relaciones con los trabajadores organizados y en la política aduanera y de tratados de comercio.

Los economistas de la escuela liberal habían dirigido el ataque contra los monopolios del siglo dieciocho. Creyeron que su victoria era completa y que habían echado los cimientos de una sociedad industrial libre en la cual la competencia pura sería la fuerza dominante. Era su creencia que un poder monopolístico completo no sería posible a menos que existiese una concesión legal en tal sentido, y en esos casos podrían tomarse medidas adecuadas de control. Cabe decir aquí de paso que el razonamiento sobre el cual se basaba esta presunción ha sido demostrado como incorrecto por el análisis económico reciente, por lo que la fe de los liberales del siglo pasado en la suficiencia de la libre competencia no se hallaba justificada y hubiera sido necesaria en una medida mayor la ingerencia gubernamental. La fuerte tendencia a favor de los conceptos esencialmente liberales hizo sentir dudas acerca de la necesidad de una acción vigorosa por parte del Estado especialmente en Gran Bretaña y Estados Unidos, demorando así la sanción de leyes como la Sherman de 1890 y la Clayton de 1914, dedicadas a eliminar las combinaciones monopolísticas. En Francia, Alemania y la mayoría de los países del continente europeo, el liberalismo no fué lo suficientemente fuerte como para impedir un sistema administrativo basado en un concepto más generoso del papel del Estado.

Los obreros industriales fueron ganando importancia durante las

últimas décadas del siglo XIX en razón de la rápida extensión de la industria y de la concentración de las empresas en grandes establecimientos. En el campo de la teoría económica, la doctrina del "Fondo de salarios" y la "ley de bronce de los salarios" en sus formas primitivas, fueron abandonadas. Muchos economistas trataron de hallar una base teórica para justificar la negociación colectiva por parte de los gremios y la mayor intervención del Estado en la modificación de las condiciones de trabajo. Durante ese período, la organización de los trabajadores fué retardada por las restricciones legales. Estas fueron gradualmente abandonadas. Además, hacia la época del comienzo de la primera guerra mundial, las clases obreras habían ya adquirido el derecho al voto y a la elección de miembros de sus propias filas para actuar en los cuerpos legislativos. Algunas de sus quejas con respecto a su situación en el sistema de libre competencia comenzaron a ser atendidas y solucionadas mediante legislación industrial y obrera.

Hacia mediados del siglo pasado Gran Bretaña había abierto su mercado al comercio de granos mediante la derogación de las leyes del maíz"; había renunciado a la política, incorporada en sus "Leyes de Navegación", de monopolio del comercio colonial y había abandonado virtualmente el sistema de las tarifas aduaneras a los artículos manufacturados. En el tratado Cobden-Chevalier de 1860, los franceses se unieron a Inglaterra en un sistema de comercio - prácticamente libre. Este tratado, que contenía la cláusula de la nación más favorecida, fué a su vez el primero de una cadena de tratados bilaterales conteniendo esa cláusula que cubrió la mayor parte de Europa. De este modo quedó establecido el sistema de comercio más liberal que jamás haya sido experimentado por los países europeos. Las opiniones de Adam Smith, a pesar del pesimismo del propio autor que consideraba el libre comercio como utópico, parecían haber obtenido su consagración. Once tratados del mismo tipo fueron firmados por Francia antes del fin de la década. Pero el auge de los principios de comercio libre fué más aparente que real. La oposición de Francia fué grande y también se hizo sentir en los otros países. Antes de 1880 ya era evidente, en la mayoría de los países

européos, un retorno hacia el proteccionismo. En los Estados Unidos el proteccionismo se hallaba sólidamente establecido como resultado de la Guerra de Secesión, que otorgó predominio a los industriales del este contra los agricultores y los plantadores del sud. En Europa, Rusia elevó indirectamente en 1876 sus tarifas en 50% mediante una ley que requería el pago de los derechos en términos del valor del oro. Al año siguiente España impuso dos escalas de derechos, una para los países que le acordaran trato de nación más favorecida y otra más elevada, para los restantes. En una encuesta pública llevada a cabo en Italia entre 1870 y 1874 se llegó a la conclusión que el proteccionismo era deseable y en 1878 los derechos fueron aumentados algo. En Austria-Hungría, las tarifas fueron elevadas a la terminación del tratado con Francia en 1877. La tarifa alemana de 1879, considerada como el primer paso decisivo de vuelta al proteccionismo, estaba en armonía con las tendencias ya aparentes en otros países.

En efecto, fueron los alemanes quienes tomaron la vanguardia en el ataque a la teoría del libre comercio tanto como en la reversión efectiva hacia la política proteccionista. Aún antes de la adopción del sistema de tratados comenzado en 1860, una poderosa voz se había alzado contra la doctrina del liberalismo comercial. Federico List, en su "Sistema Nacional de Economía Política" publicado en 1841, había insistido en la determinación de la política a la luz de las condiciones y necesidades nacionales, señalando que la indignada supremacía competitiva de Gran Bretaña y su necesidad de mercados extranjeros eran la razón y la base de su política de comercio libre. Alemania, en cambio, era predominantemente agraria, carecía de equipo técnico moderno y, en la época en que List escribía, se hallaba políticamente dividida. List también criticó a Adam Smith por aplicar a las naciones los principios del comerciante individual de comprar en el mercado más barato; dado que el fin de las naciones, sostenía, no debiera ser el mayor beneficio inmediato sino más bien el desarrollo de una capacidad productiva nacional bien establecida y la seguridad de mantener su riqueza, bienestar y actividad tanto en situación de guerra e interrupción del intercambio como en épocas de paz. La influencia inmediata de List fué muy es-

casa, ya que Alemania continuó el ejemplo de Gran Bretaña por una generación luego de aparecer su libro. Pero la obra alcanzó gran popularidad y sus ideas fueron adoptadas por la escuela histórica, especialmente por el grupo de los socialistas de Estado. En 1872, en la reunión de Eisenach, un grupo de economistas de nota emitió una declaración renunciando a las doctrinas del libre comercio y *laissez faire*. En contra de la teoría económica liberal, los economistas alemanes exaltaban al Estado como el instrumento necesario para reconciliar los intereses en conflicto y para alcanzar los fines nacionales, tanto económicos como políticos. Entre estos fines, se daba prominente atención a la seguridad de los trabajadores y a la integración de la producción. Estos fines a su vez requerían, en la opinión de los economistas, la intervención del Estado mediante la sanción de leyes sociales y la protección de las industrias nacionales contra la competencia desigual de sus rivales más avanzados, tales como los ingleses. Estas opiniones alcanzaron gran difusión en Alemania, recién unificada, y concepciones similares obtuvieron gran aceptación, no sólo en Europa sino también en Estados Unidos, aunque en este país la legislación social como un correlativo del proteccionismo no demoró mucho tiempo en hallar apoyo.

Mientras tanto, Inglaterra continuaba adhiriendo a los principios del libre comercio. No obstante las discusiones surgidas entre 1897 y 1906 en el sentido de que esa política era ruinosa para el país y no obstante que durante ese tiempo los Dominios habían adoptado tarifas proteccionistas, los candidatos de esta tendencia fueron derrotados en las elecciones de 1906. Al comienzo de la primera guerra mundial, Gran Bretaña se mantenía como el único exponente del librecambio entre las potencias mundiales.

Los veinte años siguientes estuvieron caracterizados por dos sucesos que tuvieron enorme influencia en la evolución del concepto de la función estatal: la guerra mundial y la gran crisis de 1929. La guerra mundial alcanzó a la totalidad de la población de los países beligerantes con una amplitud sin precedentes y requirió el control centralizado de la actividad económica. Al mismo tiempo, la mayoría de los países en guerra se habían acostumbrado a la ini-

ciativa privada y a una relativa libertad de control de las empresas por parte de los gobiernos, aunque las tradiciones de *laissez faire* tenían menos influencia en los países centrales que entre los aliados occidentales. En Gran Bretaña, Francia, los Estados Unidos e Italia, la fuerza de las tradiciones liberales y de la idea de gobierno democrático acentuaron la dificultad de establecer un control gubernamental de la vida económica. En la mayoría de estos países había habido una distinción clara entre el trabajo de la empresa comercial y las funciones de los gobiernos. La autoridad de éstos fué grandemente ampliada durante la emergencia, pero no sin gran obstrucción y oposición, ya que eran muy numerosos los adherentes del individualismo y los que deseaban anteponer las ventajas y ganancias personales a los fines nacionales. La situación determinó que los gobiernos tomaran la responsabilidad del control y uso de los elementos de producción sin adquirir al mismo tiempo la autoridad de su propiedad ni la liberación de las obligaciones hacia los propietarios de esos elementos, por lo que su eficiencia en la función no pudo juzgarse a través de esa experiencia.

Los problemas de reconstrucción dentro de varias de las naciones que participaran en la guerra, motivaron propuestas no menos contradictorias que las opiniones sostenidas en el campo de las relaciones internacionales, donde libraban su lucha la tendencia conciliatoria y la que exigía la adopción de sanciones extremas contra los vencidos. El eje de la controversia interna era la conexión de los gobiernos con la vida económica y al respecto se manifestaron tres puntos de vista principales. Los socialistas mantenían que los gobiernos debían utilizar la experiencia adquirida durante la guerra en la dirección y utilización de las empresas e ir más lejos en la socialización de la propiedad y en el control de los negocios. Esta fué la opinión que prevaleció en Rusia. En otros países, muchos de los que se oponían a la socialización del capital sostenían que, sin embargo, las condiciones difíciles y de desorganización extrema de la época de transición serían resueltas más fácilmente mediante la continuación temporaria de los controles. Pero en la mayoría de los países un tercer punto ganó amplia aceptación y se convirtió rápidamente en una deman-

da por el retorno inmediato al individualismo de preguerra. Este deseo natural de dejar de lado las disciplinas y penurias de la época de guerra hizo extremadamente difícil la acción de los controles centrales requeridos para el manejo adecuado de las anormales condiciones del período inmediatamente siguiente a la guerra. De esta reacción extrema hacia el individualismo de preguerra y los choques que lo acompañaron entre grupos en conflicto, surgió la concepción fascista. El fascismo trató de utilizar la violencia organizada y los métodos políticos de las dictaduras con el fin de rescatar al capitalismo privado de la amenaza del individualismo indisciplinado y para impedir su transformación, bajo los auspicios socialistas, en un sistema de empresa socializada.

La gran crisis de 1929, con la desocupación en masa y los desajustes del sistema económico que provocó, hizo culminar las tendencias existentes hacia una rápida expansión del control que el Estado ha de ejercer sobre la actividad económica. Por distintos caminos, respondiendo a causas nacionales propias y por tanto diferentes, y con una amplitud también distinta, en los países europeos se había llegado al comienzo de la segunda guerra mundial, a un grado de control mucho mayor al existente veinte años antes. Comunismo en Rusia, fascismo en Italia, nacionalsocialismo en Alemania, laborismo en Inglaterra y los países escandinavos, especialmente Sueci, socialismo en Francia y reforma agraria en Europa Oriental, todos actuaron en mayor o menor grado en la modificación, pacífica o violenta, de las bases de las relaciones en el Estado y la economía. Al grupo de países europeos corresponde agregar, como un movimiento en igual sentido, la política del "New Deal" seguida por Roosevelt en los Estados Unidos.

La comunización total de las actividades en Rusia no fué el producto inmediato de la Revolución. Luego de las luchas que siguieron al movimiento de 1917 y ante la situación de crisis de 1921, Lenin enunció su Nueva Política Económica, el cual él mismo llamara a veces, "capitalismo de Estado", y en el que coexistían un sector privado y uno socialista. Con el triunfo de Stalin en el 15º Congreso del Partido Comunista en 1927 esa retirada socialista fué terminada y el primer plan quinquenal fué aprobado. El plan, puesto en ejecución en Octubre del año siguiente fué declarado cumplido al fin de 1932, comenzándose inmediatamente con un segundo plan preparado por el Gosplan, seguidos luego por otros. Al mismo tiempo, y a partir de 1929, se lle-

vé a cabo una vigorosa campaña de colectivización de las explotaciones agropecuarias. El Estado es, en este sistema, el único propietario de los medios de producción, el único empleador, y, por consiguiente, la planificación gubernamental alcanza a los más mínimos detalles.

El fascismo surgió en Italia primeramente con un sistema político y no económico, a pesar de lo cual desarrolló una doctrina económica propia, una de cuyas características fué el grado de control de la vida económica adjudicado al Estado. El curso de la actividad de los negocios bajo el fascismo siguió substancialmente el mismo desarrollo de los países no socialistas. La intervención estatal se hizo notar sobre todo a través de las corporaciones. Estas eran integradas por representantes de cada rama principal o "categoría" de producción y sus funciones incluían el manejo de todos los principales problemas de producción y, sobre todo, la de coordinar y racionalizar la producción. En 1926 se autorizó la creación de un Consejo Nacional de Corporaciones y en 1934 una nueva ley reorganizó el sistema. Se autorizó la creación de 22 corporaciones divididas en tres grupos: ocho de ellas pertenecían al grupo de la agricultura y la producción y fabricación primaria de materiales no minerales; otras ocho ocupaban la minería, la construcción y la mayoría de las industrias manufactureras; las seis restantes las de transportes, finanzas y servicios. Cada corporación representaba una rama completa de actividad. El gobierno mantuvo su simpatía por la empresa privada y se opuso a la explotación directa por parte del Estado de los procesos productivos, por lo que las decisiones que afectaban la actividad ordinaria de los negocios continuaron siendo tomadas por los empresarios. La imposición, la política comercial, las compras públicas y la adjudicación de crédito y materiales, fueron los medios vitales del control económico.

Cuando comenzó la crisis de 1929, Alemania se hallaba en una posición particularmente débil y vulnerable, debido a su deuda interna, que incluía un gran volumen de papeles a corto plazo, a su dependencia del comercio exterior y a la inestabilidad política de su gobierno. En 1930 la producción fué 14% más baja que en 1929; en 1931, 32% y en 1932, 47% inferior. La devaluación del intercambio comercial, en valor, fué aún mayor que la caída de la producción industrial: el valor de las importaciones de 1932 fué sólo un tercio del de 1929; el de las exportaciones sólo dos quintos. La crisis provocó una creciente desocupación, así como un aumento de las

obligaciones públicas junto con una disminución de los ingresos fiscales, reducción del seguro social, descontento entre los trabajadores y la clase media y temor entre los hombres de negocios de una revolución socialista. Las espectaculares ganancias del partido nacionalsocialista en las elecciones de 1930, 1932 y 1933 prepararon el camino para su conquista del poder. A principios de 1934, el nuevo gobierno pasó una Ley para la Reconstrucción Orgánica de los Negocios en Alemania, estipulando que las empresas habrían de ser supervisadas por el Ministerio de Economía. Se formaron 13 grupos de industrias, con asociaciones similares a las corporaciones italianas. Las asociaciones fueron utilizadas para la asignación de materiales, créditos y mano de obra y el control de precios. La meta principal del gobierno en las distintas reorganizaciones de las oficinas públicas relacionadas con la economía nacional, fue la obtención de poder político en este campo. Las necesidades más perentorias del país eran la vuelta al trabajo de los desocupados y el aumento de la producción. La desocupación había comenzado a disminuir lentamente antes del comienzo del régimen nacionalsocialista y el movimiento fue acelerado bajo el nuevo gobierno. Los métodos usados incluían el trabajo obligatorio de los jóvenes en el Servicio del Trabajo a salarios nominales; el envío de personal a las granjas a trabajar por la casa y comida; un sistema obligatorio de distribución de los empleos vacantes, una gran reducción en el número de mujeres empleadas; la prohibición de tener empleo para las esposas e hijos de los empleados públicos; un extenso programa de obras públicas y de subsidio a la construcción privada; una gran expansión del número de empleos públicos y de las fuerzas armadas, y el rearme en gran escala. El índice general de producción industrial que había caído de 100 en 1929 a 55 en 1932, volvió a un nivel de 94 en 1935. La actividad de la industria de la construcción se duplicó entre 1932 y 1935 y la producción de hierro y acero se triplicó. Estos y otros aumentos en las industrias pesadas, muestran la importancia predominante del rearme, las obras públicas y los subsidios a la construcción en la expansión de la economía y la actividad de los negocios durante el primer plan de 4 años. Con excepción de algunos de los métodos empleados con respecto al control de la mano de obra, las medidas tomadas durante el primer plan fueron muy similares a las utilizadas en los países democráticos capitalistas para la reducción de la desocupación durante esos mismos años. A medida que el programa de rearme se hizo más intenso, en los dos últimos años

del cuatrienio, se hizo necesaria la aplicación de controles más estrictos. Estos significaron regimentar completamente la industria, el comercio, agricultura, mano de obra, el mercado monetario y el comercio exterior. A fin de dar unidad a esos controles, en 1936 se anunció el segundo plan de cuatro años, destinado a establecer en Alemania una economía de guerra.

En febrero de 1918 el Partido Laborista británico adoptó una nueva constitución interna en la cual, por primera vez, proclamó su lealtad al socialismo. Al mismo tiempo adoptó un programa de acción declarando que los cuatro pilares de su obra serían: 1) La aplicación universal del salario mínimo nacional; 2) el control teórico de la industria, que exigía la eliminación progresiva del capitalista privado del control de la industria; 3) revolución en las finanzas nacionales, mediante impuestos, más fuertemente graduados, a los réditos y la herencia; y 4) apropiación, mediante la nacionalización o municipalización de industrias mediante la imposición del exceso de riqueza para el bienestar común. Siendo aún minoría en los Comunes, los laboristas formaron su primer gabinete en 1924, debido a una unión temporaria con los liberales. La experiencia duró ocho meses, o sea hasta cuando en una votación parlamentaria los liberales se unieron a los conservadores. Los aspectos principales de esa administración fueron las políticas referentes a educación, vivienda y desocupación. Luego de la elección de 1929 el partido laborista volvió al gobierno por dos años, durante los cuales su acción se vio restringida al carecer de mayoría absoluta en los Comunes. Luego de la declinación sufrida a partir de 1931 y que duró hasta la segunda guerra mundial, durante el conflicto formó parte del gabinete de coalición y al fin de ella volvió al gobierno, esta vez con mayoría propia. El proceso de nacionalización de minas, industrias y servicios públicos fue entonces llevado adelante, lo mismo que la legislación social y el control de las actividades económicas.

Uno de los casos de recuperación más rápidos durante la crisis fue el de Suecia. Gran parte de los comentarios al respecto han dado crédito a la organización cooperativa existente en ese país, lo mismo que en los otros países escandinavos. Pero el porcentaje de los negocios llevado a cabo por las cooperativas es demasiado pequeño para que hayan podido tener un papel tan importante en la vida económica de Suecia: sólo 11% del comercio minorista, 4% del mayorista y 4% de la industria manu-

facturera, eran llevados a cabo por las cooperativas.

En algunas ramas de industria y comercio, en cambio, el monto de los negocios que correspondía a las cooperativas era bastante mayor, y su importancia como factor estabilizador de esas industrias fué entonces grande. Estas son las industrias donde la escala de producción es relativamente reducida, lo mismo que el capital necesario para manejarlas. Pero en aquellas industrias donde la producción en gran escala es más eficiente, fué el Estado el que intervino en su manejo, con el fin de evitar su explotación por los particulares. Los sistemas telegráficos y telefónicos, los ferrocarriles más importantes, la producción de la mayor parte de la energía eléctrica y una proporción considerable de la industria forestal son de propiedad del Estado, el que también los administra. El Estado también controla, directa o indirectamente, el Mikobank, la radio, el transporte aéreo, la manufactura de tabacos, y la venta al por mayor de bebidas alcohólicas. Además, posee el 50% de las acciones de la mayor compañía para la extracción de mineral de hierro y ejerce el control de la industria de armamentos. Las provincias y municipalidades también se dedican a una mayor variedad de actividades que las corrientes en los demás países. Una gran proporción de la población está cubierta por seguros sociales de diversos tipos: enfermedad, invalidez, ancianidad, desocupación. La gran mayoría de los médicos son empleados del gobierno. En resumen, es la tendencia continuada hacia la consolidación de una economía mixta, con creciente intervención del Estado, la que ha llevado a Suecia al grado de estabilidad que ha alcanzado.

Como resultado de la primera guerra mundial, Francia se halló empobrecida debido a la devastación de las regiones donde había habido lucha y a la reducción de sus reservas y mano de obra. Al mismo tiempo, la anexión de Alsacia y Lorena, la incorporación de territorios coloniales entregados en mandato por la Liga de las Naciones, el control temporario del Sarre y los pagos de diversos tipos que recibió en concepto de reparaciones, ampliaron grandemente la base y expandieron los recursos de la economía francesa. La expansión fué también estimulada mediante la inflación monetaria y crediticia. Esta inflación fué la consecuencia inevitable del método de financiación del esfuerzo bélico mediante la emisión de obligaciones, método que sólo podría haberse evitado recurriendo a la imposición confiscatoria, o aún quizás a

una socialización virtualmente completa de la economía nacional y un sistema de racionamiento extenso. La enorme deuda originada por la guerra y la reconstrucción fue entonces liquidada en parte mediante la inflación. Este período de inflación y la lucha por la estabilización del franco, logrado finalmente en 1928, afectaron vitalmente la política económica francesa durante la depresión. Esta se centró, en gran parte, en la defensa del franco y los presupuestos se basaron en reducción de los gastos, aumento de los impuestos, restricción de las importaciones y control de los precios. Asimismo, los beneficios del sistema de seguridad social iniciado en 1930 fueron reducidos en 1935. La persistencia de la crisis en Francia, luego que los otros países habían comenzado ya su recuperación, agravó las dificultades del Gobierno y favoreció las propagandas extremistas. Como resultado de la situación surgió una alianza política, el Frente Popular, que en 1936 obtuvo la mayoría en la Cámara de Diputados. El nuevo Gobierno se dedicó a un programa de regulación de la actividad económica, mediante control, no socialización. La acción del Frente Popular se manifestó principalmente en la legislación social, la reorganización del Banco de Francia y el comienzo de la nacionalización de las industrias de municiones.

El propósito inmediato de la mayor parte de la legislación norteamericana que constituye el New Deal del presidente Roosevelt, fue el de dar ayuda a quienes habían sido seriamente dañados por la crisis y al mismo tiempo levantar al país del estado de postración en que se hallaba. Pero aparte de esos fines inmediatos de ayuda y recuperación, hay en casi todas las medidas del programa explícita e implícitamente, la idea de que el Gobierno busca una modificación y aún una reorganización del sistema vigente. Es decir que junto a los remedios de la situación existente había un segundo objetivo: la estabilización de la actividad económica que habría de reducir, si no eliminar, los altibajos cíclicos, y una distribución más equitativa de los ingresos junto con una protección mayor contra contingencias tales como enfermedad, desocupación y vejez para los menos privilegiados. Necesariamente, el Poder Ejecutivo fue convertido en el centro unificador de las distintas fases del programa del New Deal. A efectos de asegurar la coordinación necesaria, el Congreso otorgó al Presidente un poder discrecional en la aplicación de las leyes. A pesar de la centralización de poderes y funciones, de la existencia de

abundantes controles y del intento de planificar la actividad económica, la acción creció en gran parte de unidad. Cabría citar ejemplos de ello en el funcionamiento conjunto de la "Agricultural Adjustment Act" (que tenía por objeto fijar precios básicos para los principales productos agrícolas de tal modo que asegurasen a los agricultores paridad de poder adquisitivo con el período base) y la N.I.R.A. que buscaba de aumentar los precios industriales, a fin de lograr mayor ocupación y mejores salarios para los obreros. En la medida en que esta última política alcanzaba sus fines, la política de paridad se hacía más difícil. Podrían citarse más ejemplos del mismo tipo. En términos más amplios el doble objetivo general del New Deal, ayuda y recuperación de la crisis y planificación y reformas para el futuro, estuvieron en cierta medida en conflicto: el mayor incentivo inmediato para un aumento de la producción es la atracción de las ganancias sin límite; mientras al tratar de alcanzar los objetivos de estabilización a largo plazo se tomaron medidas para limitar las ganancias especulativas. El saldo que dejó el "New Deal", a pesar de la oposición de la Suprema Corte, fué un afianzamiento de las funciones de control de la economía y las finanzas por parte del Gobierno central, una extensión de los sistemas de seguridad social y la creación de empresas estatales en campos hasta entonces reservados a la actividad privada.

La rápida revista que antecede muestra cómo, en el breve lapso de 20 años varió notablemente la relación entre el Estado y la economía. Mediante los recursos de la política fiscal, monetaria, crediticia, la legislación del trabajo, el control de los precios y los beneficios, el manejo de empresas nacionales, etc., los gobiernos han buscado cumplir fines sociales cada vez más alejados de la teoría liberal e individualista. La segunda guerra mundial y las condiciones particulares del período de postguerra que el mundo vive en la actualidad, contribuyeron a reforzar ese aumento de funciones y controles. La característica principal del desarrollo de la intervención del Estado durante los últimos años, desde el punto de vista de la materia de este estudio, ha consistido en las medidas, convertidas en leyes en varios países, por las cuales el Estado se ha hecho responsable del mantenimiento de la plena ocupación de los factores de producción. Un interesante análisis de este problema y de los documentos oficiales y no oficiales publicados durante los últimos años en cinco países se halla en el libro de Alvin Hansen "Economic Policy and Full Employment". De allí se ha extractado el resumen que sigue.

El primer documento oficial inglés fué el "Libro Blanco sobre Política

del Empleo* (White Paper on Employment ~~and~~ Policy) publicado en mayo de 1944 por el gobierno de Churchill. Al mes siguiente, Sir William Beveridge publicó su trabajo *Plena Ocupación en una sociedad libre* (Full Employment in a Free Society) en el cual atacaba al gobierno por haberse quedado corto en sus objetivos y en los medios para su obtención. En julio de 1945, y antes que el plan contenido en el Libro Blanco hubiese sido puesto en efecto, el Partido Laborista obtuvo una aplastante victoria en las elecciones. Los sucesos de los años siguientes, especialmente en el campo de la nacionalización de industrias, tales como la extracción de carbón, la del acero, la del transporte, probaron que los planes de 1944 se hallaban pasados de moda. En todo, los principios enunciados en ambos documentos van lejos en el camino de la planificación económica. El Libro Blanco comienza diciendo: *El Gobierno acepta como uno de sus objetivos y responsabilidades primeras el mantenimiento de un nivel alto y estable de ocupación luego de la guerra*. Con el fin de cumplir esa responsabilidad el Gobierno habrá de prevenir la caída del nivel de gastos, planificar la ubicación de los establecimientos industriales, favorecer la movilidad de la mano de obra, mantener la estabilidad de los precios y salarios.

En 1945, Canadá adoptó también como objetivo del Gobierno el mantenimiento de plena ocupación y un elevado nivel de ingresos. Los pasos más importantes considerados consistían en la estabilización de los mercados y del poder adquisitivo mediante créditos a la exportación, precios mínimos, inversiones públicas y extensión de los servicios sociales. Este programa ha de significar necesariamente grandes gastos. En períodos de declinación de la actividad, se propone que los gastos sean aumentados y los impuestos disminuidos, con lo que habrán de tenerse grandes déficits. *El Gobierno está no sólo preparado para aceptarles, sino que hará planes para tenerlos en períodos en que acaesca una depresión a fin de dar a la economía un estímulo y disminuir la de desocupación*. El Gobierno tendrá así un papel importante en términos de gastos, pero muy limitado en términos de administración de empresas públicas. *El Gobierno no cree que sea deseable o practicable el recurrir a la expansión de las empresas gubernamentales para que provean, de manera apreciable, la ocupación adicional requerida*.

En abril y mayo del mismo año se publicaron en Australia dos documentos oficiales al respecto. En uno de ellos *Plena ocupación en Australia* se declaraba que la política delineada en este documento es que los Gobiernos deberán aceptar

la responsabilidad de estimular los gastos en bienes y servicios en la medida necesaria para sostener la plena ocupación. "Los dos documentos ponen énfasis en la importancia de las inversiones, públicas y privadas, para lograr su objetivo". Para determinar el nivel de las inversiones públicas, deben tenerse en cuenta tanto la importancia intrínseca de los planes de inversiones públicas para el bienestar y desarrollo de Australia, como de la parte que corresponde a las inversiones públicas para mantener la plena ocupación. Si una declinación en los gastos amenaza con dejar recursos desocupados, los gobiernos deben estar preparados para sacar ventaja de la oportunidad para aplicar esos recursos en acelerar y expandir sus propios programas de trabajos nacionales, vivienda, mejora del equipo productivo y provisión de comodidades para las actividades sociales y culturales. Igualmente, cuando el capital privado tiende a expandirse, pueden efectuarse reducciones en las inversiones públicas."

Con el objeto de establecer los principios que habrían de guiar la política de ocupación del gobierno sueco luego de la guerra, éste nombró en 1944 una Comisión de Planificación Económica de Postguerra, presidida por el economista Gunnar Myrdal. "El trabajo y las recomendaciones de esa comisión llevan adelante la ya tradicional política sueca de planear el mantenimiento de altos niveles de ocupación y poder adquisitivo. Los aspectos particulares de la política sueca de ocupación se hallan condicionados por el carácter de economía mixta, que antes se mencionara, que caracteriza a ese país. La existencia de grandes empresas gubernamentales lo ubica en una posición muy favorable para utilizar efectivamente las finanzas públicas como parte de la política de ocupación. "El Ministerio de Finanzas ha hecho preparar un inventario de "reserva de inversiones", elaborado por las autoridades locales y las empresas estatales, que comprende inversiones que normalmente se realizarían en dos años, pero que pueden llevarse a cabo en un año, en caso que hubiese una caída en la actividad de la construcción. "Las inversiones públicas deben variar en dirección opuesta a las inversiones privadas", declara la comisión. Los planes incluirán, aparte de las inversiones en empresas públicas, obras públicas de toda clase, seleccionadas teniendo especialmente en cuenta la capacidad de cada proyecto de contribuir rápidamente a un aumento de la renta nacional. Con respecto a la industria privada, se hará un esfuerzo para influir sobre las inversiones de modo de evitar fluctuaciones en la medida en que ello sea posible. De acuerdo con las recomendaciones de la Comisión, se ha constituido un Consejo de Inversio-

nes con representantes de organizaciones mercantiles, gremios y autoridades, a fin de obtener la coordinación voluntaria de las inversiones privadas con la política anticíclica. Otro aspecto de interés en cuanto a la planificación en Suecia consiste en la menor importancia que ahora se da a las obras públicas como medida contra las depresiones. En cambio, se hará un esfuerzo para mantener a la gente trabajando en sus ocupaciones habituales. Para ello se consideran planes de almacenamiento de mercaderías durante la época de crisis; de estabilización de la construcción de viviendas urbanas y, además de favorecer el mantenimiento de los gastos de consumo.

En los Estados Unidos, el Congreso aprobó la ley de ocupación (Employment Act) de 1946, que declara que es la política y responsabilidad del gobierno federal, promover al máximo la ocupación, la producción y el poder adquisitivo. La ley determina que el Presidente deberá transmitir al Congreso, dentro de los sesenta días de comenzado el período de sesiones, un informe económico especificando: 1) los niveles de ocupación y poder adquisitivo vigentes en el país, lo mismo que los niveles necesarios para crear y mantener condiciones bajo las cuales se provean oportunidades de empleo útil a todos aquellos que tengan capacidad, voluntad y deseen trabajar; 2) Tendencias actuales y previsibles en los niveles de ocupación, producción y poder adquisitivo; 3) una revista de las condiciones económicas que afectaron la ocupación durante el año anterior y 4) un programa para llevar a cabo la política de la ley, junto con las recomendaciones de legislación que estime necesario o deseable formular. La ley es de este modo una medida de planificación, que requiere elementos de medición adecuados para llevar a cabo esa revisión y evaluación anual de la situación económica. Otro aspecto interesante de la ley consiste en la aceptación explícita del principio de que un déficit presupuestario para hacer frente a una crisis no es una violación de la política fiscal correcta, sino que, por el contrario, es el modo apropiado de proceder. En efecto, la ley determina que cualquier programa de inversiones federales para un año de paz, será acompañado de un programa de financiación a través de un período "comprendiendo el año en cuestión y un número razonable de años posteriores". Qué ha de entenderse por un número razonable de años se deja al criterio del Presidente.

Los países mencionados tenían ya montadas u organizaron en la época de esas declaraciones, oficinas encargadas de la medición de la renta nacional y la

contabilidad social. Enunciada la política y aceptada la responsabilidad de proveer oportunidades de ocupación para todos, se adoptaron los resultados de esos cálculos como el barómetro del estado de la economía nacional. Sus presupuestos fiscales no son ya una enumeración de los gastos en que el Estado ha de incurrir dentro del próximo año y el cálculo de los recursos con que habrán de cubrirse esos gastos, sino documentos donde se analiza ampliamente la situación de conjunto y los gastos y recursos no se juzgan en términos de su balance sino de los efectos que habrán de tener sobre la economía nacional y los sectores que la integran. Con el aumento de las funciones del Estado y de su radio de acción, las empresas privadas se hallan mucho más íntimamente ligadas a él y se ven profundamente afectadas por su política general y por el volumen de sus compras, subsidios, créditos y acción impositiva.

D - RESUMEN

En este capítulo se ha buccado demostrar cómo, por tres caminos distintos, ha habido fuerzas que han generado la necesidad de contar con mediciones cuantitativas de la actividad económica de la Nación y de la parte que corresponde a cada uno de los factores de la producción.

Los primeros intentos de medición se llevaron a cabo en épocas en que la teoría económica se preocupaba principalmente por la actividad de conjunto. Siguió luego un período de auge de la microeconomía en que el análisis se preocupaba principalmente del acontecer en las unidades económicas y durante él no se avanzó en la valoración numérica de la actividad nacional. La vuelta del péndulo al campo de los intereses de la colectividad que ocurrió en este siglo, ha sido responsable, desde el punto de vista del desenvolvimiento de la teoría económica, del rápido progreso logrado en el terreno de la medición de la renta nacional. Las teorías monetarias y cíclicas y, sobre todo, la "teoría general" de J.M. Keynes, en las que se asigna una importancia preponderante a los valores acumulados, proveyeron el esqueleto lógico cuya validez había de ser puesta a prueba enfrentándolo con las magnitudes reales de los ingresos, consumos, inversiones, producción, etc.

Si se considera la cuestión desde el punto de vista de las necesidades de la economía nacional, no hace falta remontarse muy atrás: el último cuarto de siglo ha sido testigo de por lo menos tres circunstancias que convulsionaron las

economías nacionales y provocaron la adopción de medidas extremas en defensa de los intereses colectivos. Estas circunstancias fueron, por orden cronológico, la gran crisis de 1929, la segunda guerra mundial, diez años más tarde y los problemas de reconstrucción del período de postguerra. Cada uno de estos períodos tuvo características y planteó problemas distintos, hasta podría decirse opuestos; su elemento común fué que plantearon a los gobiernos la necesidad de tomar en sus manos el control de la economía nacional y requirieron el conocimiento de las magnitudes arriba referidas para que la tarea pudiese ser llevada a cabo con éxito.

¶ Pero esas situaciones anormales, en que los gobiernos se vieron obligados a actuar fuera de los moldes que podrían llamarse tradicionales, ocurrieron en una época en que el pensamiento acerca de la función del Estado en la economía, había alcanzado un estadio en el que las ideas liberales, que prevalecieron durante el siglo pasado, habían ido cediendo lugar a otras que aumentaban sus derechos y sus obligaciones con respecto a la actividad económica. La vigencia institucional de esas teorías en un número creciente de países va asignando un carácter de permanencia a las funciones extraordinarias a que recién se hicieron mención y a las correlativas necesidades de información estadística.

III - CONCEPTOS USADOS EN LA CONTABILIDAD NACIONAL

III - CONCEPTOS USADOS EN LA CONTABILIDAD NACIONAL

Luego del bosquejo precedente acerca del desenvolvimiento histórico de los conceptos de renta y contabilidad nacionales, a través de la evolución de la teoría económica en sus distintas ramas, de las necesidades de los organismos económicos nacionales y de las nuevas concepciones vigentes acerca de la función del Estado en que sus relaciones con la actividad económica, resulta necesario explicar los conceptos propios de este tipo de elaboración estadístico-económica. Esta explicación de conceptos habrá de servir como nexo de unión entre la visión retrospectiva precedente y el análisis técnico y detallado del aspecto metodológico del problema que habrá de seguir.

El desarrollo de este capítulo comenzará con un esquema simplificado de clasificación funcional de las unidades económicas. Seguirá con un análisis de la estructura contable de las unidades productoras, la cual se extenderá luego a la economía nacional. A esta altura se introducirán los conceptos de producto y renta nacionales, lo mismo que las otras medidas utilizadas para evaluar los resultados de la actividad económica nacional. Por último se agruparán las unidades económicas en sectores y se establecerá un juego de cuentas para el registro de las actividades de cada uno de esos sectores.

A - CLASIFICACION DE LAS UNIDADES ECONOMICAS

La limitación de los recursos económicos da lugar a la existencia de ciertas funciones que toda comunidad, cualquiera sea su tamaño y grado de desarrollo lleva a cabo; la producción, cambio, distribución y consumo de los bienes. Estas funciones son llevadas a cabo por unidades económicas, individuales o colectivas, grandes o pequeñas. Las decisiones pueden ser tomadas y ejecutadas por una sola persona o a través de juntas o directorios, referirse a montos elevados o reducidos, pero siempre son, en último análisis, tomadas por individuos y dan forma concreta la actitud de las unidades en el ejercicio de sus funciones económicas.

La estructura más simple de una organización económica debe reconocer como mínimo tres tipos de funciones económicas que deben ser llevadas a cabo por las personas, ya sea individual ya colectivamente. Primero, los bienes de consumo y los servicios deben ser racionados entre los consumidores. Segundo, debe haber algunas personas que seleccionen y dirijan la producción de tales bienes y servi-

cias. Tercero, debe haber algunas personas que dirijan la distribución de los recursos, básicos e intermedios, disponibles, entre los distintos usos que puede dárseles. La estructura social y política determinará en cada momento y lugar la medida en la cual tales funciones serán llevadas a cabo mediante la acción independiente de las personas o de otras unidades independientes por una parte, o por la sociedad en conjunto actuando a través de los órganos públicos por la otra.

1) Las unidades de consumo: Los individuos, actuando como consumidores, tienen cierto poder de compra disponible para gastar en cada período. Su problema consiste en determinar, en principio, qué monto habrán de dedicar a los gastos corrientes y cuánto guardarán como ahorro para gastos futuros. Al mismo tiempo, cómo distribuir los ingresos disponibles para gastos corrientes entre los distintos bienes y servicios disponibles en el mercado. Las unidades de consumo pueden ser individuos, familias o instituciones privadas o públicas.

2) Las unidades de producción: La combinación de los elementos productivos con el objeto de crear valor es la función de las unidades de producción. Estas unidades pueden ser tanto individuos, como empresas, como entes públicos. Los individuos constituyen unidades de producción en tanto que producen bienes o servicios para los consumidores: médicos y abogados con práctica propia, así como agricultores, artistas, comerciantes independientes, son ejemplos de unidades individuales. El tipo más corriente, sin embargo, está constituido por las empresas, constituidas legalmente ya sea como firmas individuales, sociedades de personas o sociedades de capital. Una dependencia gubernamental también puede constituir una unidad productiva al contratar personal y producir servicios para uso del público, como ocurre en los correos, telégrafos, teléfonos y medios de transporte de propiedad del Estado. Simplificando, puede decirse que el problema de las unidades de producción consiste, por un lado, en obtener la más eficiente combinación de los medios de producción y por otro un volumen de ingresos tal que maximice sus beneficios. Este motivo puede tener mayor o menor importancia y aún no existir, como en el caso de las unidades productoras oficiales, si consideraciones políticas más amplias asignan más importancia a otras finalidades.

3) Los propietarios de los medios de producción: El tercer grupo funcional está constituido por los individuos que controlan la disposición y el uso de los recursos básicos disponibles para la producción. Estos son los recursos naturales, el trabajo, o sea los servicios personales de los individuos en la sociedad, y el ca-

pital de todas clases, originado en procesos previos de producción y que se halla en el momento en manos de unidades económicas individuales. Los servicios de los factores de producción son requeridos por las unidades productivas. Dentro de la misma simplificación antes utilizada, puede decirse que esos servicios se ofrecerán al mejor postor y que las decisiones individuales de los factores de producción, determinarán el momento, destino y cantidad en que serán ofrecidos a una u otra actividad productiva.

B - CONTABILIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS

Desde el punto de vista del registro de la actividad productiva nacional interesa especialmente analizar la contabilización de las transacciones llevadas a cabo por las unidades de producción típicas, las empresas. De ese análisis habrá de surgir la posibilidad de clasificar y combinar las operaciones de las firmas de manera que adquieran sentido dentro de un sistema de medición de la actividad económica del país.

En un momento determinado, una empresa poseerá inmuebles, maquinarias y materias primas que habrán de servirle para llevar a cabo su producción. Al mismo tiempo puede tener deudas en razón de transacciones previas aún no abonadas; estar en deuda con sus proveedores, personal y bancos. Existen además fondos contribuidos por sus accionistas a la espera de la distribución de estos beneficios, mientras que parte de estos últimos pueden no haber sido distribuidos y en su lugar haber sido utilizados para facilitar la actividad de la empresa.

Con el fin de dar contextura orgánica al registro de todas las relaciones que surgen de sus operaciones, las empresas utilizan dos esquemas demostrativos: el balance general y el cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas.

1) El Balance General. Mediante él se muestra la posición económica de una empresa en un momento dado, generalmente a la fecha de cierre del ejercicio. Las tres preguntas básicas que el balance general de una empresa busca contestar, son: a) Cuál es el valor de los elementos que posee; b) Cuál es su responsabilidad hacia terceros; y c) Cuál es la diferencia entre ambos valores, a la que los propietarios de la empresa tienen derecho.

Dentro del sistema vigente en nuestro país, las sociedades anónimas deben sujetar la redacción y presentación de su balance general a ciertas modalidades

des, consistentes en la distribución de las cuentas del Activo y del Pasivo, dentro de ciertos capítulos fijos. Según un ordenamiento recientemente implantado, el Activo se halla dividido en siete capítulos, a saber:

a) Disponibilidades: Comprende las existencias de dinero, cheques y giros a la vista y los depósitos bancarios (cuentas corrientes, caja de ahorro y plazo fijo); no aceptándose la inclusión como efectivo de vales por anticipos o préstamos.

b) Créditos: Incluye los créditos en concepto de deudas a favor de la sociedad, salvo los que por su origen deban figurar entre las inversiones. Los créditos pueden haberse originado en ventas (deudores comunes, documentados, prendarios, morosos, en gestión judicial) o por otros motivos (saldo a integrar de acciones y de suscripción de debentures, anticipos a proveedores, rentas devengadas, etc.) Estos rubros no pueden compensarse con obligaciones o deudas de la sociedad. Del total del capítulo se deducen las provisiones para deudores incobrables y para descuentos.

c) Bienes en cambio: Comprende este ítem los rubros representativos de los bienes que se adquieren o producen para la venta, de acuerdo con el objeto de explotación específico de la sociedad, sean mercaderías de reventa, materias primas, materiales, productos en curso de elaboración, productos elaborados, hacienda, productos ganaderos, productos agrícolas, sembreros, valores mobiliarios (para las empresas financieras), inmuebles (para las empresas inmobiliarias) y otros para terceros, en ejecución.

d) Inversiones: Figuran en esta división del Activo todos aquellos rubros con los cuales se identifican las colocaciones de fondos al margen de la actividad específica de la empresa, cualquiera que sea la naturaleza y objeto de dichas inversiones. En planilla anexa deben individualizarse las inversiones y además debe dejarse constancia de los sistemas adoptados para la valuación de los títulos, acciones, debentures y otros papeles semejantes.

e) Bienes de uso: Bajo este concepto se agrupan todos aquellos bienes que se hubieran adquirido o construido con el ánimo de usarlos en la explotación de la sociedad y no para revenderlos. También aquí el detalle se hace en una planilla anexa, mientras en el cuerpo del balance sólo se consigna la nómina de las cuentas representativas de estos bienes.

f) Bienes inmateriales: Comprende este grupo los derechos y valores nominales

que tienen un plazo de existencia limitado por ley o por contrato y aquellos bienes abstractos de valor económico explotable. Estos bienes aparecen en el balance conforme a los cargos efectivos en que se haya incurrido para lograrlos o adquirirlos, menos las amortizaciones correspondientes.

g) Cargos diferidos: Figuran en este ítem todos aquellos gastos o cargas que deben incidir en el ejercicio siguiente o en períodos futuros.

Dentro del mismo ordenamiento, el lado del Pasivo se halla constituido por 6 capítulos:

a) Deudas: Abarca este grupo todas las deudas a favor de terceros, cualquiera sea su origen y naturaleza (comerciales, bancarias, financieras y con garantía o sin ella).

b) Provisiones: Representan cargos ciertos y de cálculo exacto que deben gravitar en los resultados del ejercicio, pero que no constituyen obligaciones exigibles a la fecha del balance; por ejemplo, las provisiones para impuestos y para cargas sociales.

c) Previsiones: Comprende las cargas más o menos ciertas o eventuales, calculadas estimativamente, que de en incidir en los resultados del ejercicio; por ejemplo, la provisión para hacer frente a las indemnizaciones y despidos de la ley 11.729, o a gastos relacionados con responsabilidades legales hacia terceros.

d) Utilidades diferidas y a realizar en ejercicios futuros: Incluye las rentas percibidas por anticipado y las ganancias a realizar en ejercicios futuros, derivadas de operaciones de liquidación a muy largo plazo.

e) Capital, reservas y resultados: Este ítem abarca las cuentas que en conjunto forman el capital efectivo de la empresa. Como reservas sólo pueden registrarse en él, aquellas que representen una extensión cierta del capital. En cuanto a las acciones de la sociedad se consigna por separado las que se hallan en cartera y las que están en circulación.

f) Cuentas de orden: Se consignan en un cuadro al pie del balance, con discriminación, por ejercicio, de los dividendos acumulativos (pagos correspondientes a acciones preferidas).

A continuación se da un esquema simplificado de Balance General de una empresa industrial, en términos de la fórmula oficial.

BALANCE GENERAL DE LA S.A. I.I.

<u>ACTIVO</u>	<u>m/n</u>	<u>PASIVO</u>	<u>m/n</u>
Disponibilidades	663.483	Deudas	56.158.219
Créditos	16.458.182	Provisiones	<u>5.815.938</u>
Bienes de cambio	31.573.076	Total de compromisos	61.974.157
Inversiones	1.414.793	Provisiones	2.044.620
Bienes de uso	<u>78.385.796</u>	Utilidades diferidas	<u>2.633.256</u>
Subtotal del Activo	128.505.330	Total	66.632.015
Bienes inmateriales	1	Capital, Reservas y Resultados	<u>61.992.325</u>
Cargos diferidos	<u>119.007</u>	Total	128.624.338
Total	<u>128.624.338</u>		<u><u>128.624.338</u></u>
		Cuentas de orden	3.861.758

2) El Cuadro Representativo de Ganancias y Pérdidas. Muestra el resultado de lo ocurrido dentro de la firma durante un período determinado, generalmente un año. El formulario oficial separa las actividades comerciales e industriales, por un lado, de las ganaderas y agrícolas, por otra. Las sociedades que se dediquen a actividades encuadradas en ambos grupos, deben dar detalle de sus ingresos en cada uno de ellos.

En ambos grupos se comienza por determinar el result de bruto, que en las actividades comerciales e industriales se manifiesta mediante la diferencia entre el valor de las ventas netas de mercaderías y el costo de esas mismas mercaderías. Para los productos ganaderos, se deducen de las ventas las compras de hacienda hechas durante el ejercicio y se efectúa luego un ajuste por variación de existencias. Los mismos pasos se siguen con respecto a los productos agrícolas, con la diferencia de que el costo se halla aquí integrado por semillas, aradas, siembras, etc.

Después de determinado el resultado bruto, se deducen los gastos de comercialización y administración, así como los financieros y otros de apropiación general. El detalle que se da como guía, contiene, entre los elementos a deducir: sueldos, retribuciones de directores y gerentes, cargas sociales, amortizaciones, honorarios, impuestos, intereses y descuentos, comisiones, propaganda y gastos de

oficina. Entre los que deben deducirse o agregarse, según su saldo: dividendos, renta de títulos, alquileres, recuperación de deudores, venta de inmuebles y venta de valores mobiliarios, restándose a su resultado el valor de inventario de los inmuebles y valores mobiliarios vendidos.

A la ganancia o pérdida del ejercicio se agrega el saldo anterior, obteniéndose así el resultado final; deduciendo de éste el dividendo provisional para obtener la ganancia neta a distribuir.

El cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas de una empresa industrial en el ejercicio antes imaginado, podría expresarse como sigue:

CUADRO DEMOSTRATIVO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Ventas netas de mercaderías	71.564.500	
menos: Costo de las mercaderías vendidas	<u>20.032.500</u>	51.532.000
menos:		
Sueldos y jornales	24.086.700	
Cargas sociales	6.613.800	
Amortizaciones	4.513.526	
Impuestos	4.317.184	
Intereses	2.139.165	
Alquileres, etc.	<u>7.374.606</u>	49.044.975
Ganancia del ejercicio actual		2.487.025
Saldo utilidades del ejercicio anterior		<u>21.434</u>
Ganancia a distribuir		<u>2.508.459</u>

3) La cuenta de producción. Conforme se indicara ya, una de las principales funciones del cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas, o cuadro de ingresos y egresos, consistía en mostrar las ventas de las empresas y los costos y ganancias originados por estas ventas. A pesar de la utilidad que en tal concepto presta a la empresa, al mostrarle las fuentes de sus ingresos y la magnitud de los distintos elementos que integran sus costos, para algunos tipos de análisis este estado debe ser transformado dándole otra presentación e incorporando a él otros elementos. Así ocurre cuando es necesario conocer la producción de la empresa más bien que sus ventas. Ello se logra mediante la elaboración de una cuenta de producción. Es este tipo de cuenta, precisamente, el que interesa a efectos de obtener cifras que muestren la actividad desarrollada por la economía nacional en un período dado.

La cantidad de bienes vendidos por una empresa durante un período determinado puede ser muy distinta de la cantidad de bienes producidos en el mismo período, ya que la mayoría de las empresas cuenta con existencias de productos

terminados. El proceso productivo agrega a esas existencias, mientras las ventas las disminuyen. Las variaciones netas en los inventarios de la empresa reflejan, entonces, las diferencias entre su posición y sus ventas: un aumento indica un exceso de producción sobre ventas y una disminución lo contrario.

De aquí resulta que es posible transformar el cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas en uno de producción mediante la incorporación de los cambios habidos en el inventario de mercaderías y los costos y ganancias correspondientes a esos cambios. El valor del aumento (o la disminución) de existencias que haya ocurrido durante el ejercicio se sumará (o restará) al resultado bruto. Los costos y beneficios se referirán ahora al conjunto de bienes producidos y no al de los vendidos. Por ello los diversos elementos del costo sufrirán modificaciones: cada uno será afectado por la proporción que tenga en el aumento o la disminución de existencias.

Como ejemplo de la transformación de un esquema en el otro, puede utilizarse el cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas dado anteriormente, considerando que en el ejercicio a que corresponde hubiese habido un incremento en las existencias de mercaderías, por valor de diez millones de pesos.

CUENTA DE PRODUCCION

<u>DEBE</u>	<u>m/n</u>	<u>HABER</u>	<u>m/n</u>
Compras a terceros	25.254.000	Ventas de mercaderías	71.564.500
Sueldos y jornales	27.458.300	Aumento de existencias	10.000.000
Cargas sociales	7.539.700		
Amortizaciones	4.513.526		
Impuestos	4.317.184		
Intereses	2.139.165		
Alquileres, etc.	<u>7.374.600</u>		
	78.596.475		
Gainancia del ejercicio	<u>2.968.025</u>		
TOTALES	<u><u>81.564.500</u></u>		<u><u>81.564.500</u></u>

Como puede observarse, en este ejemplo se ha considerado que algunos de los elementos del costo (amortizaciones, impuestos, intereses y alquileres) no cambian en razón de la modificación del significado de la cuenta, mientras otros (con

pras a terceros, sueldos y jornales, cargas sociales) son incrementados en la parte correspondiente al aumento de existencias. Lo mismo ocurre con las utilidades del ejercicio, que balancean los dos lados de la cuenta.

G - APLICACION DE LOS ESQUEMAS CONTABLES A LA ECONOMIA NACIONAL.

La cuenta de producción mostrada en el ejemplo precedente constituye el punto de partida para la elaboración de los elementos básicos de medición de la actividad económica nacional. Para llegar a ello es necesario considerar la economía como si fuese una sola empresa, dedicada a producir y vender bienes, con cuyo valor retribuirá a los factores de producción. Esto plantea el problema de consolidar todas las cuentas de producción de la economía, aplicando un criterio uniforme a la valuación con que cada una ha de figurar, a fin de evitar el doble cómputo de las operaciones, que pasan por varios estados en su proceso productivo.

1) La cuenta consolidada de producción: Del mismo modo que la cuenta de producción de la empresa se basa en el valor de la producción llevada a cabo por esa firma durante el período considerado, la cuenta consolidada de producción de la economía tiene como base el valor de la producción nacional. En lugar del detalle de las firmas que compraron la producción en el caso de la empresa, el Haber de la cuenta consolidada mostrará los sectores que compraron esa producción. De la misma manera que la cuenta de producción individual de una firma, la cuenta nacional mostrará en el Debe el destino dado a los ingresos y su distribución entre los diversos factores de producción. La consolidación de las cuentas de producción presenta problemas de valuación similares a los que enfrenta una gran empresa que posee varias plantas relacionadas entre sí. La edición del valor de producción de cada una de las firmas ocupadas en distintas fases del proceso productivo excedería el valor de los bienes terminados ya que incluiría duplicaciones. Para salvar este inconveniente, en lugar del valor de venta de la producción se utiliza el "valor agregado" para medir la contribución de la firma al valor final de los bienes terminados.

2) Valor agregado por la industria: El valor total de las ventas hechas a consumidores por un comerciante no puede considerarse como representando exclusivamente el valor creado por el comerciante. Las mercaderías han tenido para él un costo que representa el valor de venta del industrial que las elaboró. Este a su vez ha debido utilizar en su manufactura materias primas cuyo costo fué también el valor de venta del productor primario. Además todos ellos han debido adquirir otros bienes y servicios para poder llevar a cabo su actividad principal (combustibles,

fuerza motriz, envases, etc.). El valor final de las ventas al detalle debe entonces distribuirse entre todos los que intervinieron en el proceso que culminó con la venta para consumo de un producto terminado. La contribución de cada uno de ellos será así medida en términos del valor extra agregado en la fase en que le tocó actuar.

De la cuenta de producción mostrada anteriormente, puede derivarse el valor agregado por la firma restando del valor total de producción el costo de las mercaderías compradas a otras firmas.

VALOR AGREGADO POR LA FIRMA

<u>DISTRIBUCION</u>		<u>DEDUCCION</u>	
Sueldos y Jornales	27.458.300	Ventas de mercaderías	71.564.500
Cargas Sociales	7.539.700	Aumento de existencias	<u>10.000.000</u> 81.564.500
Amortizaciones	4.513.526	Menos: Compras a terceros	- 25.254.000
Impuestos	4.317.184		
Intereses	2.139.165		
Alquileres, etc.	7.374.600		
Ganancia del ejercicio	<u>2.968.025</u>		
Valor agregado	56.310.500		56.310.500

Este valor agregado por la empresa es entonces igual a la retribución de los factores de producción que ella ha utilizado o, en otros términos, a la diferencia entre el valor final de su producción y el de las compras que debió hacer a otras empresas para poder llevarla a cabo.

3) Producto bruto: La adición de los valores agregados por todas las unidades productoras de la economía es igual al producto bruto. Para obtener una cuenta consolidada de producción del país las ventas se clasifican por tipo de comprador. Así, podrían combinarse la de todos los cuadros de valor agregado según un esquema como el que sigue:

- a. Ventas a particulares para consumo
- b. Ventas al gobierno para la atención de sus operaciones.
- c. Ventas a otros productores para la utilización en la producción corriente.
- d. Ventas de bienes de capital a otros productores para su utilización en el futuro.

e) Ventas al exterior (exportaciones).

También es factible llevar a cabo una clasificación del rubro "Compras a terceros" en los dos grupos siguientes:

- a. Compras a otros productores para fines de uso corriente.
- b. Compras al exterior (importaciones) para fines de uso corriente.

En el proceso de consolidación las ventas a otros productores para uso corriente (grupo (C) de ventas) y las compras a otros productores para fines de uso corriente (grupo (B) de compras), se cancelan mutuamente. La única parte de mercaderías compradas para uso corriente que quedará entonces será la hecha al exterior, o importaciones; ellas pueden deducirse de las exportaciones y en la cuenta consolidada sólo quedará un rubro: Ventas netas al exterior, cuyo signo será igual al del saldo del comercio exterior. Luego de esto, el Haber de la cuenta consolidada de producción quedará constituido por:

- a. Ventas a consumidores.
- b. Ventas al Gobierno.
- c. Ventas de bienes de capital a los productores.
- d. Ventas netas al exterior.
 - 1. Exportaciones
 - 2. Menos: importaciones
- e. Variaciones netas en las existencias.

De este modo se ha integrado en la cuenta consolidada de producción la deducción de las mercaderías compradas a terceros que se hicieron para obtener el valor agregado de la firma, con los rubros de ventas finales.

En cuanto al Debe de la cuenta consolidada, los rubros serán similares a los que se utilizaran en el Debe de la cuenta de valor agregado por la firma. Algunos otros detalles, como los ingresos de las sociedades según su tipo, representan solamente la suma bajo dos conceptos distintos de los ingresos de las empresas: sociedades de capital por un lado y sociedades de personas por otra. También cabe desglosar un rubro: transferencias comerciales gratuitas que incluyen las sumas incobrables por acrecencia de los deudores, así como las donaciones hechas por las empresas. Del mismo modo corresponde agregar, con el fin de llegar al valor total del producto bruto, los superávits de las empresas de propiedad del gobierno y res-

tar los subsidios otorgados por éste para cubrir parte del costo de producción.

Una vez calculados todos los elementos es factible, y en la práctica ocurre siempre, que las sumas de los componentes del Debe y del Haber, obtenidos de fuentes distintas, no coinciden exactamente. Ello da lugar a lo que ha sido llamado "diferencia estadística" elemento de balance incluido en cualquiera de los dos lados de la cuenta con el fin de obtener sumas iguales. Debe recordarse que el hecho de ubicar ese valor en el Debe, por ejemplo, no significa considerar las cifras del Haber como exactas y aquéllas como equivocadas. Otra salvedad que debe hacerse con respecto a la diferencia estadística es que su valor absoluto no significa que ése sea el monto total del error en que se ha incurrido, sino que, como toda diferencia contable, puede representar un saldo entre dos diferencias en sentido opuesto, o la adición de dos en el mismo sentido.

4) Producto neto: La cuenta de producto recién explicada muestra el valor total de mercado de la producción de la economía nacional durante el período que se considere. En esta medida no se hace deducción alguna en concepto del consumo de bienes de capital utilizados para llevar a cabo esa producción. En realidad, en la distribución del producto bruto contenida en el Debe figuran las amortizaciones del activo fijo. La eliminación de los totales provee un nuevo valor, que expresa la ganancia neta de la economía nacional durante el período. Este concepto se llama el producto neto. Un breve análisis del contenido del rubro amortizaciones de la cuenta precedente, ilustrará acerca de la diferencia entre los dos conceptos.

En términos generales, las amortizaciones representan una estimación del valor de los bienes de capital consumidos por la economía durante el período. Para una empresa el elemento más importante del rubro es la depreciación de la planta y el equipo de producción, es decir bienes producidos en el pasado para que rindan servicios durante un período más o menos largo. La amortización cargada a los costos de producción es una medida del valor de la producción de períodos pasados disponible en forma de servicios productivos para ser usada durante el período actual. Esta amortización existirá tanto si los servicios son efectivamente utilizados como si no lo son, ya que su magnitud es calculada en razón de la declinación normal de los servicios de capital disponibles para futuros períodos y no en razón del capital realmente utilizado. El mismo procedimiento se utiliza para calcular las amortizaciones para la economía en conjunto. En lugar de estimar el monto de servicios productivos que efectivamente han sido puesto en uso durante el período, las amortizaciones muestran la medida en que el elemento de bienes de capital exis-

tente al principio del período ha decrecido por razones normales durante el período. " ello se agrega generalmente una estimación de los perjuicios ocasionados por accidentes tales como terremotos, inundaciones, incendios, etc.

Partiendo de los conceptos ya enumerados de producto bruto como valor total a precios de mercado de los bienes producidos durante el año y de producto neto como ese valor una vez deducida la contribución del equipo de capital (o producción de períodos anteriores) que ha estado a disposición del organismo económico para llevarla a cabo, pueden ahora verse las aplicaciones que cabe dar a este último valor. En primer lugar, el producto neto representa la ganancia neta de la economía durante el período analizado, ya que muestra el valor de mercado de la producción que excede el consumo de bienes de capital; representa lo que quedaría de esa producción de todos los bienes de capital consumidos fuesen reemplazados con parte del producto bruto. En segundo lugar, el producto neto muestra mejor la contribución del período analizado. Ello se nota más al tratar de hacer la suma de la producción obtenida a través de varios años: si los bienes de capital cuéntanse como parte integrante del producto en el año en que fueron producidos, no cabe incluirlos nuevamente en los años en que sus servicios se hallan incorporados a la producción, ya que ello significaría duplicación.

Antes de pasar al concepto siguiente, corresponde hacer aquí una aclaración. Al explicar los dos conceptos de producto, bruto y neto, se los ha designado así, a secas, sin el aditamento de "nacional"; a pesar que este ha sido el adjetivo que generalmente se les ha aplicado. Ello se debe a que, dos conceptos distintos de producto, utilizados uno por unos países y otro por otros, ambos con la misma designación de "nacional", han sido ahora separados. Las definiciones de estos conceptos son:

- a) producto interno: el valor del producto atribuible a los factores de producción situados en el país;
- b) producto nacional: el valor del producto atribuible a los factores de producción registrados por los residentes del país.

Es decir que, para transformar los conceptos de producto "interno" en producto "nacional", habría que agregar al saldo del comercio exterior, el del resto del balance de pagos en cuenta corriente. La diferencia principal se halla en los renglones de intereses y dividendos, donde a los originados en el país hay que restar los que se giran al exterior y sumar los que se reciben del resto del mundo.

Hecha esta aclaración acerca de la diferencia en significado, en adelante

se utilizará el término nacional, siempre en el sentido arriba expresado.

5 - RENTA NACIONAL.- Los dos métodos de valuación de la producción nacional han sido expresados en términos de valores a precios del mercado. Es también posible valorar la producción de una empresa o la de la nación en conjunto de acuerdo con lo que cuesta en términos de los factores de producción, en lugar de hacerlo según lo que se obtiene por ella en el mercado. La valuación en términos del costo de factores puede ser usada para mostrar cómo han sido utilizados los recursos productivos de la economía en los distintos tipos de producción.

Un ejemplo que permite apreciar la diferencia entre los dos criterios de valuación lo proporciona la manufactura del tabaco, cuyos productos finales se hallan fuertemente gravados por impuestos al consumo. En 1948, esa industria produjo cigarrillos por un valor de 417 millones, según el Censo Industrial de ese año, y el valor de las materias primas, combustibles, etc. gastados, fué de 114 millones. El valor agregado por la industria resultó entonces 303 millones, y en ese valor se considera su contribución al producto nacional bruto. Pero no todo ese dinero fué pagado a los factores de producción que se utilizaron para elaborar sus productos, ya que la industria debió abonar 225 millones en concepto de impuestos internos. El resto, 80 millones, es el monto que quedó en la industria para retribución de los factores de producción, incluyendo las ganancias de las empresas. Esta cifra es bruta, es decir incluye la depreciación de los bienes de capital de la industria. Una vez deducidas las amortizaciones, representa la retribución conjunta a los factores corrientes de producción.

El ejemplo precedente muestra cómo parte del valor de mercado de los productos tiene un destino distinto del pago de los factores de producción. Los impuestos indirectos a las empresas y los adelantos que en concepto de impuestos al consumo deben hacer éstas, son pagos exigidos de ellas por ley y no costos en los que incurran al emplear factores de producción. Los aportes patronales a las cajas de jubilaciones y los impuestos a los factores de producción son en cambio parte de los costos del productor, ya que habrá de abonarlos en la medida en que utilice el factor de producción específicamente gravado, es decir, serán parte del costo de utilización de dicho factor. Los impuestos indirectos no recaen sobre factor alguno de la producción, por lo que no pueden considerarse como parte de su costo de utilización.

Con respecto a los subsidios y al superávit de las empresas del gobierno,

el criterio a seguir es distinto según se haga la estimación a precios del mercado o al costo de los factores. En el primer caso, según vimos al considerar el cálculo del producto nacional bruto, corresponde deducir los subsidios y agregar el superávit de las empresas oficiales. Al valorar la producción al costo de los factores, debe procederse a la inversa, ya que los subsidios son parte de los recursos con los que se retribuye a los factores de producción aunque no formen parte del valor de mercado de los productos, mientras el superávit de las empresas del gobierno debe ser excluido ya que, a pesar de ser parte del valor de mercado, no es retribución a los factores de producción.

El producto nacional neto al costo de factores es igual al monto de las retribuciones de los factores de producción. Por esta razón puede ser considerado como el ingreso de los factores o, en otras palabras, como el ingreso nacional, o renta nacional. (1)

El producto nacional bruto a precios de mercado, el producto nacional neto a precios de mercado y la renta nacional son formas distintas de evaluar la producción nacional. Cada uno de ellos es útil para ciertos propósitos, sin que pueda decirse que uno es mejor que otro para todos los fines. Por ello, la elección de cuál ha de utilizarse para analizar un problema específico depende de cuál sea el que responda mejor a las necesidades de ese problema.

6) Los Ingresos Personales: La renta nacional representa, según se dijo, la retribución de los factores de producción pero no los ingresos efectivamente percibidos por las personas. Las diferencias entre ambos conceptos se deben a que parte de la renta nacional nunca es pagada a las personas y a que éstas tienen ingresos que no son retribuciones a factores de producción.

Como ejemplos del primer caso puede mencionarse los aportes jubilatorios, considerados como parte de la retribución a la mano de obra que sin embargo no llega a poder de los empleados y obreros. También el impuesto a los dividendos de las sociedades anónimas, aunque computado como integrante de la retribución a los

(1) Cabe hacer notar aquí que no sólo el producto nacional neto puede medirse al costo de los factores sino que también cabe hacerlo con el producto nacional bruto, según se verá más adelante al comentar el sistema seguido en el Reino Unido, donde se arroja de valores adecuados para calcular las amortizaciones, por lo que la medida utilizada para computar la actividad económica nacional es el producto nacional bruto al costo de factores.

accionistas, no es recibido por éstos y lo mismo ocurre con los dividendos no distribuidos. Todos estos elementos deben ser excluidos de la retribución a los factores de producción si se desea obtener la suma de lo que las personas efectivamente reciben por su participación en la producción.

Por otra parte las personas reciben algunos ingresos que no provienen de sus servicios como factores de la producción. De tal carácter son los haberes jubilatorios y las pensiones, lo mismo que las donaciones y los premios que pueden dar las empresas privadas.

La cifra de ingresos personales de un período consiste, entonces, en la renta nacional menos la parte que ésta que no llega a las personas, más los ingresos que reciben las personas por conceptos distintos de su participación en el proceso productivo.

Resumiendo los conceptos dados hasta aquí, puede mostrarse en un cuadro las relaciones que existen entre ellos mediante el detalle de los elementos que integran cada uno.

Producto Nacional Bruto	Producto Nacional Neto	Renta Nacional	Ingresos Personales
Amortizaciones	-	-	-
Impuestos indirectos	Impuestos indirectos	-	-
Aportes Jubilatorios	Aportes jubilatorios	Aportes jubilatorios	-
Sueldos y salarios	Sueldos y salarios	Sueldos y salarios	Sueldos y salarios
Ingresos de empresas de personas	Ingresos de empresas de personas	Ingresos de las empresas de personas	Ingreso de las empresas de personas
Intereses netos	Intereses netos	Intereses netos	Intereses netos
Dividendos	Dividendos	Dividendos	Dividendos
Impuestos a los dividendos	Impuestos a los dividendos	Impuestos a los dividendos	-
Utilidades no distribuidas	Utilidades no distribuidas	Utilidades no distribuidas	-
-	-	-	Ingresos no originados en la prestación de servicios

Según puede verse en este cuadro, de los elementos que integran las asignaciones del Producto Nacional Bruto, la depreciación, o amortizaciones, no se incluye en ninguno de los cómputos restantes y los impuestos indirectos sólo forman parte del Producto Nacional Neto. Todos los demás se repiten también en la Renta Nacional, de la cual hay que eliminar los aportes jubilatorios, los impuestos a los dividendos de las Sociedades de capital y las utilidades no distribuidas para obtener los Ingresos Personales. Estos por su parte incluyen un nuevo elemento: los ingresos originados en motivos distintos de la participación en el proceso de producción.

La utilización dada por las personas a sus ingresos incluye tanto la adquisición de bienes y servicios como el pago de impuestos y otras contribuciones al gobierno; el excedente se considera como ahorro. Si se elimina del total de ingresos aquella parte sobre la cual las personas carecen del derecho de decidir acerca de su uso, es decir los impuestos y contribuciones que están legalmente obligados a abonar al gobierno, se obtiene el concepto designado como "ingresos disponibles" o "renta disponible" de las personas. El valor correspondiente puede definirse como la cantidad de dinero que las personas tienen a su disposición para gastar o ahorrar.

Aunque no incluido generalmente en los textos sobre la materia, es mostrado como tal en los cálculos oficiales, recientemente ha venido utilizándose un nuevo elemento de medición de los ingresos personales: la renta discrecional. Este concepto se ha desarrollado principalmente en la literatura referente a la aplicación de los valores de la actividad nacional al análisis de mercados. Consiste en un refinamiento del concepto de renta disponible con el fin de deducir de ella aquella parte de gastos considerados de primera necesidad para el mantenimiento de las familias y con el fin de obtener el monto que se dedica a la satisfacción de necesidades apremiantes o la adquisición de artículos de lujo. Los valores obtenidos a través de varios años para la renta discrecional han mostrado una correlación mucho más estrecha con la demanda efectiva de esos bienes que la que se obtenía al comparar ésta con la renta nacional o con la renta disponible. Como podrá apreciarse, se trata de separar aquí los bienes y servicios con poca elasticidad en relación con los ingresos, por un lado, y por otro aquellos cuya demanda varía notablemente de acuerdo con el nivel de ingresos. Un detalle de los gastos de consumo privado

tal caso el que muestra el cuadro VIII del esquema de las Naciones Unidas que se da más adelante, puede servir como punto de partida para esa clasificación.

D - AGRUPACION DE LAS UNIDADES ECONOMICAS EN SECTORES

Al hacer la clasificación de las unidades económicas según las funciones que desempeñan, se vió que la principal distinción consistía en unidades de producción y unidades de consumo. El desarrollo posterior del capítulo estuvo principalmente dedicado al tipo que prevalece entre las unidades de producción, las empresas y más adelante se consideró la medición de los ingresos de las personas. El aspecto más importante de la evolución que ha tenido lugar en los conceptos de renta nacional durante los últimos años ha consistido en la separación de los resultados correspondientes a cada grupo de unidades, o sector, mediante el establecimiento de cuentas independientes para cada uno.

El problema de determinar cuántos y cuáles serán los sectores en que se agruparán las unidades económicas puede considerarse como uno de equilibrio entre el mínimo de sectores que hay que mostrar por separado para mantener la homogeneidad funcional de cada uno, y el máximo que permite la información estadística disponible, teniendo en cuenta que se trata de elaborar un sistema contable articulado, es decir que a cada débito corresponda un crédito. Dentro de los límites mínimo y máximo así determinados debe decidirse la clasificación en sectores que mejor sirva para lograr los objetivos que el sistema de cuentas nacionales, como expresión sumaria de la actividad económica nacional, ha de cumplir.

Dentro de los sistemas actualmente vigentes, se reconoce como mínimo tres sectores distintos: las empresas, las familias y el gobierno. Entre las cuentas que registran la actividad de cada uno de estos sectores, existe una que la mayoría de los países ha separado como un cuarto sector: el resto del mundo, donde se agrupan las transacciones externas del país. El primer sistema es el propiciado por las Naciones Unidas a partir del informe de 1952, el segundo es el utilizado en los cálculos oficiales de los Estados Unidos. Mediante la subdivisión de algunos de los sectores mencionados, otros países han aumentado su número, de acuerdo con las características propias de su economía. Así en Holanda el cálculo oficial presenta las cuentas de cinco sectores mediante la separación, como sector independiente, de las compañías de seguros de vida, fondos de previsión social e instituciones similares. En el Reino Unido, en cambio, se reconocen seis sectores, los cuatro arriba mencionados y dos más obtenidos por subdivisión de dos de ellos: el

de empresas en dos sectores, empresas privadas y empresas del Gobierno y el sector Gobierno en Gobierno central y Autoridades locales. Richard Stone, en el apéndice al informe de 1947 de las Naciones Unidas proponía un sistema compuesto de cinco sectores: empresas productoras; intermediarios financieros (bancos y otros prestasistas); compañías de seguros y fondos de seguridad social; consumidores finales (personas y gobierno); resto del mundo.

Más adelante, al hacerse la exposición de los distintos sistemas vigentes, se verá en detalle el contenido de cada uno de los sectores. Con el fin de completar el resumen de conceptos contenido en este capítulo, evitando incurrir en repetición, se darán aquí solamente los lineamientos generales de los cuatro sectores principales.

1) Empresas, o sea las unidades que, mediante la combinación de factores de producción, tienen a su cargo la elaboración de los bienes que ha de utilizar el organismo económico. Su característica principal consiste en que las unidades que la integran producen bienes y servicios para su venta en el mercado a un precio que cubra por lo menos sus costos de producción. Además de las empresas privadas con finalidad de lucro (compañías, agricultores, profesionales, etc.) este sector también incluye asociaciones cooperativas, empresas de propiedad del gobierno, los propietarios de inmuebles aunque los ocupan ellos mismos y las asociaciones sin propósitos de lucro que sirven a las empresas.

2) Familias, cuya principal actividad económica consiste en la satisfacción de las necesidades y deseos de sus integrantes. Para ello cuentan con los ingresos que las personas reciben por su contribución al proceso productivo y por otros conceptos, y tratan de distribuir de manera de satisfacer sus finalidades mediante el consumo de los bienes y servicios que se hallan a su disposición. Las personas, solas o en familia, en su doble capacidad de consumidores y de recipientes de ingresos son el principal integrante de este sector. Aparte de ellas se incluye también a las agrupaciones sin propósito de lucro, o asociaciones civiles, que sirven a las personas, tales como sociedades privadas de beneficencia y similares, lo mismo que los fondos privados de asistencia, pensiones, etc. y los clubes sociales y deportivos cuyos ingresos consisten total o principalmente en las cuotas de sus asociados.

3) El Gobierno, cuyas características especiales determinan la necesidad de registrar sus actividades por separado. Tiene puntos de contacto con los dos sectores

precedentes, pero difiere de ellos tanto con respecto a las bases de percepción de ingresos como por los objetivos que tiene en vista al determinar la manera de gastarlos. Analízese en este sector todas las dependencias del gobierno nacional, de las provincias y municipalidades. En cuanto a las empresas de propiedad del gobierno, sólo se incluye aquí las empresas que hagan en su cuenta Capital, los pagos netos en concepto de intereses y el déficit o superávit que arrojen sus actividades.

4) El resto del mundo con el cual la economía nacional se halla relacionada a través de los movimientos de mercaderías, personas y dinero. Las decisiones con respecto a la producción de los artículos importados, las referentes al consumo de los que se exportan, lo mismo que las de invertir en el país capitales extranjeros y los rendimientos de los capitales nacionales invertidos en el exterior, se basan en otras consideraciones que las que guían a las unidades locales, y son tomadas por personas que viven fuera del ámbito territorial del país. En rigor, este sector agrupa operaciones más bien que unidades económicas. Con todo, desde el punto de vista de entidades, puede decirse que se hallan incluidos en él todos los países extranjeros en la medida en que tienen operaciones con la nación, las asociaciones internacionales y la reserva de oro y divisas del país. Este último elemento se incluye aquí porque sus variaciones son la contrapartida de las operaciones con el exterior.

E - SISTEMA DE CUENTAS DE LOS SECTORES

Con el agrupamiento de las unidades económicas en sectores se ha dado el primer paso hacia la distribución entre los distintos grupos del producto de la actividad económica nacional. Una mayor diferenciación puede obtenerse mediante el establecimiento de un juego de cuentas para cada sector, de manera que se registren por separado las distintas formas de actividad económica que llevan a cabo. Una cuenta de un sector es una consolidación de las cuentas respectivas de las unidades que lo integran; es decir, que todas las transacciones de un tipo que ocurran entre unidades dentro del sector se cancelan entre sí y sólo se computan las realizadas con otros sectores.

Resulta de esto que la base para la elaboración de un sistema de cuentas se halla en la clasificación de las formas de actividad económica. Antes de entrar al detalle de éstas, sin embargo, debe hacerse notar que el criterio seguido para la presentación de las cuentas no es uniforme en todos los países. Así por ejemplo el sistema norteamericano consiste en una cuenta corriente para cada uno de los cues-

tro sectores y una cuenta consolidada de ahorros e inversiones para la economía en conjunto. De este modo cada sector presenta una cuenta consolidada en la que aparecen todas sus relaciones con los otros sectores y un elemento de balance que iguala los dos lados de la cuenta. En el sector Empresas este elemento está constituido por los gastos en cuenta Capital y en otros por la diferencia entre el total de ingresos y el total de egresos. Todos los parciales en la cuenta de cada sector, con excepción de estos últimos, tienen su contrapartida en la cuenta de otro sector. La existencia de una cuenta de ahorros e inversiones permite el doble registro de los gastos de capital de las empresas y de los rubros que balancean las cuentas de los otros sectores, completando así el sistema. Por sus características esta cuenta podría considerarse como un quinto sector que, de una manera similar a la del "Resto del mundo", agrupa operaciones y no unidades económicas. En el sistema de las Naciones Unidas, al reconocerse como sectores sólo las agrupaciones de unidades económicas, tanto las transacciones de cada sector con el exterior como sus ahorros e inversiones son considerados como cuentas de los sectores.

A los efectos de establecer un sistema de cuentas para los sectores de la economía, es necesario comenzar por distinguir los distintos tipos de actividad económica que desarrollan. Con anterioridad se habían distinguido dos clases principales de actividad: producción y consumo. Con el fin de separar la producción de bienes según que su uso sea inmediato o destino de producir nuevos bienes en períodos futuros, y al mismo tiempo distinguir entre el consumo de bienes de producción corriente y los originados en períodos anteriores, debe distinguirse una tercera forma de actividad: la formación de capitales. A cada una de estas tres clases de actividad económica de los sectores habrá de corresponderle una cuenta: a la producción, una cuenta producción; al consumo, una de ingresos y egresos; a la formación de capitales, una cuenta capital. Cada una de ellas constará lo siguiente:

1) La cuenta Producción, de un sector será en líneas generales similar a la cuenta de producción de la empresa que vimos con anterioridad, con las modificaciones inherentes a su nuevo carácter de cuenta consolidada de un sector.

CUENTA PRODUCCION

Materiales comprados a otros sectores	- Valor de las ventas
Impuestos indirectos	- Subsidios
Amortizaciones	- Variación de existencias
Valor agregado	
Sueldos y Jornales	
Superávit (intereses, alquileres y ganancias)	

2) Cuenta de Ingresos y Egresos. Tomará como punto de partida el valor agregado o ganancia del sector como resultado de su actividad productiva, agregándole las transferencias que haya recibido de otros sectores. En el Debe muestra la distribución de este total en gastos corrientes (que pueden ser retribución a factores, consumo, impuestos directos) y ahorro.

3) La cuenta Capital registrará en el Haber el ahorro resultante de la cuenta precedente y agregará las amortizaciones de la cuenta Producción y el endeudamiento en que el sector haya incurrido con respecto a los otros sectores. En el Debe de la cuenta aparecerán la formación de capital del sector y los créditos por préstamos a los otros sectores.

Un sistema compuesto por cuatro sectores, con tres cuentas cada uno, representaría un total de doce cuentas, más las de resumen. En la práctica no es necesario, ni siquiera conveniente, asignar a cada uno de los sectores las tres cuentas. Por ello en la presentación final de los cuadros se reduce el número total de cuentas mediante la consolidación de algunas de ellas. Aunque con distintas designaciones, Estados Unidos, Holanda y las Naciones Unidas presentan los resultados de seis cuentas y Noruega y Reino Unido utilizan siete. El detalle de cuentas utilizadas en cada caso se verá luego al analizar los distintos sistemas. En todos ellos aparte de las cuentas básicas se presentan cuadros conteniendo una mayor discriminación.

Al llegar a este punto en que las transacciones entre los distintos sectores se muestran en un conjunto de cuentas cabe volver a plantear el problema esbozado al considerar la cantidad de sectores en que había de dividirse la economía. No hay razón alguna para que se constituyan solamente cuatro sectores en la economía y para que los resultados se presenten en seis o siete cuentas (1). El problema radica en que a medida que aumenta el detalle, más complicado se vuelve el manejo de las cuentas y más confusos los resultados. Todo ello independientemente de las limitaciones que impone la disponibilidad de datos estadísticos. Con todo, existen problemas de planificación económica que exige para su correcta solución un mayor detalle que el suministrado por los sistemas de contabilidad social. Para hacer frente a esta necesidad se han desarrollado los llamados sistemas de relaciones en-

(1) El sistema Noruego, aunque consolidado en la publicación en siete cuentas, se compone de 93 (52 cuentas de producción, 4 de consumo, 21 de inversiones, 10 de ingresos y egresos, etc.).

tre industrias cuya explicación se hace a continuación.

7 - LOS CUADROS DE RELACIONES ENTRE INDUSTRIAS

Con el fin de ayudar a resolver aquellos problemas que requieren un análisis más detallado de la situación que el suministrado por la contabilidad nacional se ha desarrollado un nuevo sistema de cuentas que ha sido aplicado ya en distintos países. Este sistema, consiste en la adopción de una clasificación industrial más o menos detallada donde cada uno de los grupos es considerado como un sector. La diferencia básica con el de contabilidad nacional radica en que mientras las cuentas de éste son combinadas y consolidadas, las del nuevo sistema no son consolidadas. Según ya se explicara, la consolidación de las cuentas de un sector determina que sus resultados muestren sólo las transacciones llevadas a cabo por ese sector con los otros sectores, cancelándose entre sí todas las operaciones internas del sector. En los cuadros de relaciones entre industrias, que es la designación dada a este nuevo sistema, las cuentas de producción de las unidades que integran un sector son sólo combinadas, es decir sumadas, pero no consolidadas. De este manera ninguna operación es omitida y el resultado de la actividad corriente de un sector muestra el total de las transacciones que aparecen en las cuentas de producción de sus integrantes. La suma de las transacciones corrientes de todos los sectores resultará entonces mucho más elevada que el producto nacional bruto, o valor final de la producción corriente, ya que para el cómputo de este último se eliminan las duplicaciones al considerarse cada sector sólo por su valor agregado.

En la actualidad estos sistemas de relaciones entre industrias son utilizados en el Reino Unido, donde las industrias productoras son agrupadas en 10 sectores y los consumidores incluyen esos 10 y otros 5 compradores finales; en Noruega, con 30 sectores industriales y 5 de consumidores finales; en los Estados Unidos, con 45 y 5 y en Italia, con 56 y 6, respectivamente. Los resultados se muestran en cuadros de doble entrada en los que las líneas representan el valor de la producción de cada industria, tal como se distribuye entre los distintos sectores (columnas) que utilizan esa producción. La suma de cada línea iguala entonces al valor de la producción de un sector industrial y la suma de cada columna el valor de las compras del sector correspondiente. Las sumas de la línea y de la columna representativas de cada sector son iguales y la adición de las sumas de todos los sectores representa el valor total de las transacciones.

Sobre la base del sistema utilizado en los Estados Unidos se dará más

adelante una explicación detallada del método seguido en estos cálculos. Según se verá allí, esos cuadros están basados en las funciones tecnológicas de los sectores. Algunos autores, sin embargo, han delineado sistemas de cuentas combinadas para la economía que muestran las transacciones en términos de su estructura contable. A continuación se dará el expuesto por Richard Suggles (1), como ilustración de la aplicación del sistema contable ya visto, aplicado en ciertos sectores, al cálculo de las relaciones entre los grupos económicos.

Como punto de partida se toman los cuatro sectores antes definidos agregándose un quinto sector representativo de la formación de capitales en la economía. El primer paso para la explicación de este sistema de cinco sectores consiste en la determinación de un detalle de la distribución de sus ingresos brutos que sea aplicable a todos ellos. Por principio esta distribución difiere para cada sector: las empresas compran materias primas y otros artículos producidos en su propia industria y en otras, pagan sueldos, salarios, intereses, dividendos e impuestos; además dedican parte de sus ingresos a las amortizaciones y reservas. Las familias, en cambio, adquieren bienes y servicios de diversos sectores y pagan sueldos al personal del servicio doméstico, pero para ellas no existen depreciaciones ni pago de dividendos; en cuanto a la constitución de reservas de las empresas, los hogares tienen un equivalente en sus ahorros. Desde ya puede verse que no es posible elaborar un sistema de distribución de ingresos tal que todos sus rubros sean aplicables a todos y cadauno de los sectores, sino que habrá que lograr uno que tenga en cuenta las distintas necesidades de los sectores. En el sistema propuesto por Suggles, los ingresos de cada sector se hallan distribuidos entre los cinco sectores básicos, subdividiendo el de empresas según el tipo de actividad a que se dediquen, manteniendo el del resto del mundo como una unidad y subdividiendo los tres sectores restantes según los conceptos por los que reciben su parte de los ingresos de cada sector. La clasificación completa es como sigue:

- A. Compras del sector Empresas
 1. Agricultura
 2. Minería
 3. Construcción
 4. Industrias manufactureras
 5. Comercio mayorista y minorista
 6. Finanzas, seguros y propiedades

(1) "An Introduction to National Income and Income Analysis".

7. Transportes
 8. Comunicaciones y Servicios Públicos
 9. Servicios
 - B. Compras al sector Resto del Mundo
 - C. Pagos al sector Gobierno
 1. Impuestos indirectos
 2. Impuestos a los dividendos
 3. Aportes jubilatorios
 4. Impuestos personales
 - D. Pagos a las personas (sector Familias)
 1. Sueldos y salarios
 2. Ingresos netos de propietarios
 3. Rentas de inmuebles
 4. Interés neto
 5. Dividendos netos
 6. Transferencias del gobierno
 7. Transferencias de las empresas
 - E. Asignaciones hechas a los ahorros brutos (sector Capital)
 1. Depreciación
 2. Ganancias no distribuidas
 3. Superávit corriente del gobierno y sus empresas
 4. Ahorros personales
- Total.

Cada uno de estos rubros constituiría una línea en un cuadro con 15 columnas: cinco para los sectores, nueve para los grupos de actividades en que han sido subdivididas las empresas y una para los totales. La lectura vertical de los valores contenidos en una columna, la A. 1 de Agricultura por ejemplo, mostraría la distribución de los ingresos brutos del grupo entre todas las líneas arriba detalladas: las compras de semillas o ferrajes hechas a otros agricultores se registrarían en la primera línea como compras de la agricultura a la agricultura; las compras de abonos y maquinaria hechas directamente a los fabricantes se registrarían en la línea de las industrias manufactureras y las hechas a los comerciantes en la de comercio mayorista y minorista; las primas de seguros en la línea finanzas, seguros

y propiedades y así sucesivamente con las importaciones directas que puedan haber hecho los agricultores, los impuestos y los sueldos y salarios que abonen. En la línea ingresos netos de propietarios se asientan la parte de los ingresos brutos de los agricultores que queda a su favor una vez que los costos de producción y los impuestos han sido abonados. La distribución que de estos fondos hagan los agricultores en gastos de consumo y ahorro, forma parte de la distribución de ingresos de las familias, ya que la hacen en su capacidad de consumidores.

Cuando la distribución de los ingresos totales de cada industria y cada sector ha sido asignado de este modo, el cuadro resultante muestra no sólo esas distribuciones sino también las fuentes de los ingresos de cada industria o sector; las asignaciones de cada uno son las fuentes de ingresos de los otros. Se ha visto cómo la columna correspondiente a agricultura muestra la distribución de los ingresos de éste; el análisis de la línea que la agricultura tiene en el cuadro muestra a su vez los ingresos que recibe de los distintos grupos o sectores. En otras palabras el cuadro terminado muestra la contribución de cada industria o sector en la creación de productos y cuál es su participación en el consumo de los mismos; muestra qué es lo que se usa para llevar adelante la producción en cada parte de la economía y qué ocurre a la producción de cada parte de la economía.

Dado que el cuadro de relaciones entre industrias contiene todos los elementos que integran la cuenta de producto y renta nacional, es posible derivar de aquél todos los datos para ésta: la columna de totales provee la distribución de los ingresos y la línea de totales las fuentes en que ellos se originan, eliminando las transacciones entre industrias y los elementos que no entran en el cómputo del producto nacional bruto. Asimismo la línea y columna de pagos a las personas contienen todos los elementos de la cuenta de ingresos personales y sus totales serán iguales.

G - RESUMEN

Para la elaboración de los conceptos que mide la contabilidad nacional, resulta conveniente partir del análisis de las actividades de las unidades productoras. El registro contable de las operaciones de estas unidades se sintetiza en dos esquemas que muestran la situación existente en un momento dado: el balance general, reflejo de su situación patrimonial, y el estado demostrativo de ganancias y pérdidas, síntesis del resultado de la actividad realizada durante el período al

que hace referencia. Desde que la contabilidad nacional mide, más bien que el valor de la riqueza tangible acumulada, el caudal de bienes y servicios que fluyen durante un período, el segundo de esos dos esquemas es el que proveerá el punto de partida para el desarrollo de los elementos que la integran.

De acuerdo con la fórmula vigente para las sociedades anónimas nacionales, en el cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas se parte del valor de las ventas de mercaderías realizadas durante el ejercicio; al que se deduce primero el costo de compra de esas mercaderías o de las materias primas que sirvieron para su elaboración; al saldo bruto resultante se restan los gastos en que se ha incurrido con motivo de su producción y venta, para arribar al beneficio obtenido en el ejercicio. La primera modificación que este esquema requiere a los efectos de su utilización para la contabilidad nacional, es su transformación en una cuenta de producción de la empresa, mediante la incorporación de las variaciones habidas en las existencias entre el principio y el fin del ejercicio. Desde el punto de vista de los costos, esto significa que habrán de referirse, no ya a las mercaderías vendidas, sino a las producidas durante el ejercicio.

La cuenta de producción nos muestra, entonces, el valor total de los bienes producidos por la empresa durante el ejercicio; para ello le fué necesario contar, por un lado, con bienes adquiridos a otras empresas y, por otro, con los servicios de los factores que ayudó para llevar a cabo la tarea. La retribución de estos últimos (trabajo, dirección, capital) constituye el incremento de valor que la empresa ha incorporado a los bienes adquiridos a terceros. Desde el punto de vista del aporte hecho por la empresa a la producción nacional total es ese incremento, o valor agregado por la empresa. Desde un punto de vista contable, ese valor agregado se obtiene mediante el traspase de las compras a terceros al Haber de la cuenta de producción, con signo negativo.

Resulta claro ahora que es posible lograr una apreciación del valor total de la producción final del país, libre de duplicaciones, mediante la adición de los valores agregados por todas las empresas. El resultado de este proceso de reunión de las cuentas de producción, sería una cuenta consolidada de producción para la economía en conjunto.

El total que muestra la cuenta consolidada de producción así elaborada constituye el producto bruto. A los efectos de la composición de ese producto en términos del destino que se da a los bienes que lo integraron, es factible clasificar las ventas de las empresas en ventas a los consumidores, al gobierno, a las empresas (bienes de capital) y al exterior (netas); el último elemento lo constituyen las variaciones netas de existencias. En cuanto a la distribución de los ingresos originados en la producción, su clasificación es básicamente la misma que en la cuenta de producción de las empresas individuales: sueldos y jornales, amortizaciones, impuestos, intereses, ganancias, etc.

Según se vió al considerar la actividad de las empresas individuales, para lograr una medida de su efectivo aporte a la economía nacional, es necesario deducir del valor total de su producción el costo de los bienes de terceros empleados para llevarla a cabo. Lo mismo ocurre con el producto bruto del país durante un año; para su logro ha sido necesario utilizar los servicios de bienes producidos en el pasado. Si se quiere lograr una valuación del "aporte" real de un año dado, será necesario deducir el consumo de bienes de capital producidos en años anteriores. Esto se logra mediante la deducción de las amortizaciones del activo fijo, lográndose así un nuevo concepto, denominado producto neto.

Los dos valores de producción, bruto y neto, se hallan expresados en términos de precios de mercado. Como estos precios incluyen impuestos al consumo para algunos artículos, mientras no representan el costo total para aquellos cuya producción se halla subsidiada, la comparación del aporte de los factores de producción dedicados a las distintas ramas de producción, hecha sobre esas bases, puede resultar engañosa. Por ello se ha elaborado un concepto más refinado, el de renta o ingreso nacional, que mide la actividad en razón del costo de los factores de producción. Para lograrlo se deduce del valor total el monto de los impuestos indirectos abonados por las empresas y se le agrega el de los subsidios y el de los sueldos y salarios de las empresas oficiales.

Otro concepto utilizado en la contabilidad social es de ingresos personales, constituidos por la renta nacional, menos los dividendos que no llegan a las personas, más los que éstas obtienen de fuentes distintas al proceso productivo.

como jubilaciones, pensiones, etc.

Pero la contabilidad social aspira a algo más que a mostrar los totales correspondientes a la nación según distintos conceptos; para ello agrupa las unidades económicas en sectores y efectúa la medición de los valores con que cada uno de ellos contribuye al producto total. Los sectores principales registrados poseen en los sistemas vigentes, son: el de empresas, representativo de las unidades productoras; el de familias, representativo de las unidades consumidoras; el de gobierno, cuya asimilación a cualquiera de los dos tipos de unidades precedentes ha sido objeto de largas discusiones. Además se suele agregar un cuarto sector, el resto del mundo, que comprende a todos los países extranjeros, en sus relaciones con el propio.

Considerados los sectores como entidades distintas, se asigna a cada uno de ellos un juego de cuentas, donde se registra su actividad y sus relaciones mutuas. Este sistema puede estar compuesto de una cuenta Producción, que registra la actividad productora del sector; una cuenta de Ingresos y Egresos, para la disposición de los ingresos del sector y su distribución; una cuenta Capital, para ahorros e inversiones.

Para la resolución de problemas que requieran un análisis más detallado de la situación que el suministrado por la contabilidad nacional, se han desarrollado recientemente los llamados esquemas de relaciones interindustriales. Estos esquemas se muestran en cuadros de doble entrada, donde tanto las líneas como las columnas corresponden a "industrias", o ramas de la actividad económica, las primeras en su calidad de vendedoras y las columnas en cuanto compradoras. Completado el cuadro, permite apreciar el grado de interdependencia de las distintas actividades en el sentido en cada una de ellas usa como materia prima el producto de las otras y a su vez produce bienes que van a servir a otras ramas de actividad.

IV - PROBLEMAS DE MEDICION ESTADISTICA

IV - PROBLEMAS DE MEDICION ESTADISTICA

Al indicar el alcance dado al trabajo realizado, el informe de 1952 de las Naciones Unidas manifiesta que los problemas de medición de los elementos de su plan de cuentas no serán considerados allí, sino dejados para otra oportunidad en que serán objeto de un estudio especial, dada su importancia. Puede considerarse como una experiencia corriente de las personas que, en cualquier país, han debido enfrentarse con la organización de un trabajo de este tipo, el que, luego de elaborado un plan de cuentas teóricamente correcto y consistente y aún luego de hacer algunas concesiones en términos de eliminar ciertos refinamientos conceptuales, con vistas a la viabilidad de obtener la información estadística requerida, la tarea que aún queda por delante es inmensa. Por abundantes que sean las fuentes estadísticas disponibles en cualquier país previamente a la realización de estos cálculos, cuando llega el momento de reunirlos y hacerlos servir en términos de los elementos del plan de cuentas, se encuentra que las lagunas existentes en la información son enormes y, en oportunidades, cuantitativamente mayores que las partes adecuadamente cubiertas por ella.

Como puede imaginarse quien recorre los cuadros en que las publicaciones oficiales de los distintos países registran los valores de la renta y producto nacionales y sus componentes, cuántos problemas tanto conceptuales como de orden práctico hubo que resolver para arribar a esos totales y la cantidad de dificultades que fué necesario llevar a cabo para cubrir sectores o elementos acerca de los cuales se carecía parcial o totalmente de información cuantitativa. Pocos son los países que acompañan a sus cálculos de un detalle de las fuentes y los métodos utilizados para obtener la información. Quien lo hace con más amplitud es Estados Unidos, en cuya publicación de 1951 se dedican 85 páginas de formato grande y tipo chico a un análisis detallado de las fuentes y los métodos de cálculo. Aunque en menor escala, el cálculo Noruego de 1952 y el inglés de 1951 también contienen útiles anotaciones al respecto.

A - FUENTES DE DATOS PRIMARIOS

Tanto en la consideración de las fuentes a utilizar para el cómputo de una serie de años, como en la apreciación del margen de error a que los guarismos resultantes pueden estar sujetos, es necesario distinguir, en primer lugar, entre

dos tipos de información: la referente a los años que se toman como base, o punto de partida, y la que se utiliza para proyectar los datos a los otros años. Aquélla da el nivel, o la magnitud absoluta, de los valores correspondientes a cada dato, mientras ésta proporciona las variaciones ocurridas en cada uno de año a año. Las fuentes utilizadas en el primer caso son censos o estudios especiales; en el segundo número índices de actividad, encuestas o elementos de juicio indirectos.

Al analizar la validez de los datos utilizados como punto de partida de las estimaciones debe tenerse en cuenta su universalidad en términos de personas y actividades incluidas en ellos: con respecto a los ingresos saber si todos los sectores de población ocupada han sido relevados, en caso de tratarse de un censo; con respecto a la producción si todos los bienes y servicios producidos por la economía han sido evaluados. Otro problema que es necesario considerar es el referente a la identidad de conceptos entre los cuestionarios censales y los requerimientos del sistema de cuentas adoptado. La inclusión o no de los aguinaldos, remuneraciones de directores, propinas, etc., en las declaraciones censales, así como el tratamiento acordado a las exortizaciones, impuestos indirectos, etc., deben ser observados a fin de lograr consistencia conceptual y evitar omisiones. Por abundante que sea la información estadística disponible en un país, los datos que ella suministra deben ser objeto de elaboración posterior, en muchos casos, para satisfacer las necesidades del cómputo de la renta nacional. Una u otras de las dificultades aquí mencionadas se hallan presentes en prácticamente todas las series estadísticas disponibles, debido que su recolección no ha sido planeada de acuerdo con un sistema orgánico integral dirigido hacia su uso para aquel fin.

Todos esos elementos determinan que el grado de exactitud de las estimaciones para una serie de años presente variaciones, tanto entre conceptos dentro de un mismo año, como para un mismo concepto a través del tiempo. Para juzgar acerca de la exactitud de las estimaciones de los diversos componentes de la renta y producto nacional, según la publicación norteamericana, deben considerarse cuatro elementos principales:

1) Si las unidades económicas (empresas, personas, Gobierno) están suministrando una información representada por transacciones directas fáciles de definir (caso generalmente asociado con la existencia de transacciones monetarias) o una que requiere cálculos complicados de su parte o que está basada en conceptos sólo vagamente definidos.

2) La calidad de los registros llevados por las unidades económicas cuyas transacciones se consideran. La falta de registros apropiados determina que el grado de confianza que merece la información sea muy bajo.

3) El método seguido para obtener la información, sus características y la cantidad de datos que suministra. Cabe hacer aquí una distinción entre la información del tipo censo y la obtenida mediante muestreo.

4) Por último, la medida en que los renglones que componen la renta y producto nacional difieren en concepto de aquellos que fueron en realidad suministrados por las personas o instituciones cuya información fue requerida. Diferencias entre ambos, significan en la casi generalidad de los casos que ha sido necesario llevar a cabo estimaciones para su ajuste. Largo y complicados ajustes disminuyen habitualmente la precisión de las cifras resultantes.

Teóricamente, la aplicación de un sistema de cuentas a la medición de la renta nacional significa que los elementos que integran el lado de la producción deberán de ser independientes de aquellos utilizados para la valuación de los ingresos. En la práctica ocurre que la limitación de las estadísticas disponibles determina que esa independencia no sea absoluta. Dado un cálculo en el que haya sido posible mantener un alto grado de independencia entre las fuentes y los métodos utilizados en ambos lados, los resultados obtenidos, puede casi asegurarse, no habrán de balancearse exactamente. La diferencia entre ambos, cuando se han agotado las investigaciones para hallarle justificación en errores de cálculos a través del proceso de elaboración, subsiste como "discrepancia estadística". Esta discrepancia puede considerarse como una medida de la diferencia en error entre las dos estimaciones y mientras su presencia da la prueba de la existencia de errores, su ausencia no significa prueba de lo contrario. Lo que mide es falta de consistencia y no errores absolutos, los cuales pueden compensarse en las cuentas. Su magnitud es de importancia para juzgar acerca de la precisión de los totales sólo cuando existe un alto grado de independencia en los cálculos.

Las fuentes estadísticas de que dispone quien haya de elaborar un cálculo de renta nacional pueden ser en principio clasificadas en oficiales y privadas, en razón del carácter de las instituciones que se encargan de su recolección. La amplitud de las funciones gubernamentales por una parte y la índole de los datos requeridos, que han de cubrir toda la economía nacional, determina que la primera fuente represente una parte cuantitativamente mucho más importante de la informa-

ción, especialmente con referencia a los años tomados como base.

La información suministrada por el gobierno se obtiene como resultado de tres tipos de actividad oficial. El primero consiste en la obtención de datos con fines de conocimiento de la realidad económica del país; ejemplos de ellos son los censos. El segundo tipo agrupa las informaciones que surgen como subproducto de las funciones impositivas y de control de actividades privadas que tiene el gobierno: los datos acerca de los ingresos de los empleados y obreros obtenidos a través del Instituto de Previsión Social; los que con respecto a ellos, a los propietarios independientes y a las sociedades obtiene la Dirección General Impositiva; los resultantes del control oficial de la actividad de bancos, compañías de seguro, etc., son ejemplos de este tipo. En el tercer caso el Gobierno, uno de los sectores en que el plan de cuentas divide la economía, facilita datos acerca de su propia actividad administrativa: sueldos y salarios abonados, compras efectuadas, etc. Aunque en muchos casos habría que considerarla como parte del segundo grupo, hay una clase de información oficial que puede corresponder a cualquiera de los tres tipos mencionados: los estudios, las monografías, los resultados de investigaciones parlamentarias o administrativas y los trabajos similares referentes generalmente a grupos determinados de actividad, industrias individuales, etc., cuyos resultados proporcionan elementos con un detalle generalmente ausente de los relevamientos censales y compilaciones de carácter general.

Las informaciones a obtener de fuentes privadas, aunque de menor cuantía dentro del total, suelen resultar de gran importancia para las actividades no cubiertas por la información oficial, o que sólo lo son en parte; lo mismo cuando se trata de obtener coeficientes de ciertos tipos de gastos e ingresos a aplicar a las cifras globales suministradas por un Censo u otra fuente oficial. Las Asociaciones civiles, cámaras de comercio, de industrias, de transportadores o concesionarios de servicios, órganos periodísticos especializados, institutos privados de estadísticas y estudios, pueden ser considerados como ejemplos de los organismos que pueden suministrar datos para aclarar aspectos acerca de los cuales la información oficial resulte insuficiente o no existe.

En cualquier país donde se plantee la opción de un cálculo de la renta y producto nacionales la existencia de fuentes de las arrilas mencionadas resolverá sólo parte del problema. Por frondosas que sean siempre quedarán muchos sectores en la oscuridad y en gran cantidad de casos habrá necesidad de efectuar

estimaciones más o menos acertadas. Resulta más claro esto si se recorre el capítulo ya mencionado sobre fuentes y métodos de cálculo de la publicación oficial norteamericana, donde a cada paso se encuentra que, a pesar de contar con la información estadística más abundante que país alguno pueda ofrecer, ha sido menester recurrir a estimaciones, en oportunidades proceras, por falta de datos fidedignos. Es que la recopilación de datos dentro de una estructura y con un detalle apropiados para los cálculos de renta nacional, sólo se consigue cuando ellos han sido solicitados, procesados y tabulados con vistas a su utilización para dichos cálculos. Al mismo tiempo que permite apreciar los claros existentes en la información estadística existente, el deseo de llegar a una medición de la renta nacional favorece también el desarrollo de las compilaciones estadísticas en el país ya que le da mayor amplitud y consistencia. Es por ello que en la publicación del Banco Central de Venezuela al respecto, se dice que la relación entre ese estudio y los servicios estadísticos del gobierno crean en el país serios problemas y, al mismo tiempo, verdaderas oportunidades. Luego de reconocer los problemas que crea el estado incipiente de sus servicios estadísticos, agrega el informe: "Desearios insistir, sin embargo, que en vista precisamente del estado primitivo de los servicios estadísticos, su desarrollo puede facilitarse y racionalizarse en gran medida, analizándolos de acuerdo con los requerimientos de los estudios sobre ingreso y producto nacionales. Recordemos que éstos se han llevado a cabo, sobre todo, en países donde los servicios estadísticos han alcanzado un alto nivel de desarrollo antes de reconocer el papel importante de tales estudios, lo cual creaba a menudo dificultades porque resultaba difícil cambiar las pautas establecidas. En Venezuela esas pautas se están formando ahora y su adaptación a los estudios a que venimos haciendo referencia puede lograrse como parte integrante del proceso".

B - IMPUTACIONES

Los valores consignados en las cuentas de los distintos sectores, generalmente corresponden a transacciones reales, es decir a intercambios de mercancías o servicios por dinero. Pero a efectos de mantener la estructura conceptual del sistema es necesario asignar valores a la utilización de algunas mercancías y servicios que en la vida real no significan un movimiento de dinero en el momento, ni una obligación de pagar en el futuro. El alcance teóricamente posible

de estas imputaciones es inmenso y algunas de las críticas que se hacen a los métodos de cómputo actuales radican en que no se las ha llevado a cubrir campos que esos críticos consideran debieran ser incluidos en la producción nacional, conforme se verá más adelante.

Algunas de las imputaciones que se incluyen en los sistemas de contabilidad nacional en uso contribuyen a aumentar el valor del producto nacional, mientras otras afectan principalmente la distribución de ese producto entre los distintos sectores. Ejemplos de ambos tipos se encuentran en las explicaciones de los sistemas de las Naciones Unidas y de Estados Unidos, que se dan en más detalle en este trabajo, y forman también parte de los cálculos en la mayoría de los países. Como ejemplo de imputaciones cuya inclusión significa un aumento sobre el valor de la producción efectivamente comercializada cabe mencionar la asignación de valor al consumo "in situ" de los productores primarios. Los productos de la tierra y el ganado, así como el carbón y el petróleo consumidos por los propios productores son agregados a la producción comercializada de manera que la valuación de la actividad productora se hace sobre la base de su producción y no sólo de aquella que fue enviada a mercado. Otro tanto ocurre con respecto a la renta de la propiedad inmobiliaria. El valor total incluido en los cómputos consta de dos partes: una real, correspondiente al valor de los alquileres efectivamente devengados por los inmuebles alquilados y una imputación, que representa el valor locativo de aquellos ocupados por sus propietarios, sean éstos empresas, familias o autoridades públicas.

Como ejemplo del segundo tipo de imputaciones, es decir de aquellas que afectan principalmente la distribución del producto nacional entre los sectores, cabe mencionar el problema que presenta la valuación de la contribución los intermediarios financieros, tales como bancos y compañías de seguros. Su contribución al producto bruto de la economía consiste en la adición de los sueldos, salarios, ganancias, alquileres netos y amortizaciones. Al efecto de lograr ese valor como diferencia entre ingresos y egresos se considera a los bancos como pagando interés sobre todos los depósitos que reciben y al mismo tiempo cobrando por todos los servicios que rinden a los depositantes. En la realidad sólo parte de los depósitos perciben interés y sólo parte de los servicios son cobrados. Dado que la imputación por intereses es igual a la imputación en concepto de servicios, los ingresos netos de los bancos no se modifican, así como tampoco sufre cambios el producto del sector empresas cuando se trata de imputaciones hechas con respecto

a depósitos de empresas por tratarse de operaciones internas del sector que desaparecen en el proceso de consolidación. Cuando estas imputaciones corresponden a depósitos de las familias y del gobierno habrá un incremento en el producto nacional bruto. Con respecto a los demás intermediarios financieros se sigue un procedimiento similar.

Los ejemplos mencionados constituyen los casos más generales donde las opiniones se hallan en favor de agregarlos al valor de las actividades donde ha habido una efectiva transferencia de poder de compra. "Un campo teórico de aplicación es prácticamente ilimitado: piénsese en todas las actividades, para las cuales parte de la población utiliza servicios profesionales (incluidos en los cálculos), mientras otra parte las lleva a cabo por sí misma. Por eso dice Conrado Gini, que el concepto de renta nacional como valor de los servicios y productos obtenidos durante el año y que son objeto de intercambio, "da lugar a inconvenientes que se prestan al ridículo. La renta nacional así concebida, aumenta si en lugar de manejar el propio coche emplea un chófer; se reduce, si el dueño de casa se casa con su cocinera; sería considerablemente incrementada si el gobierno reemplazara la conscripción por un ejército mercenario... Los servicios del cantante serán incluidos, pero los del tocadiscos que reproduce su voz excluidos; los servicios de los criados que abanicaban al maharajá se incluirán, pero no los del ventilador eléctrico con que él puede reemplazarlos... Ahora bien, en sólo dos casos (los de las casas ocupadas por sus dueños y los productos agropecuarios consumidos por los productores) la mayoría de los escritores, pero no todos, incluye tales productos o servicios en la renta aunque no lleguen al mercado; en unos pocos otros casos, tales como los de servicios domésticos y el uso de bienes durables de consumo algunos autores hacen lo mismo, aunque es obvio que si el propósito de calcular la renta es el de suministrar un índice del bienestar material de la colectividad, los intercambios y la renta representan dos categorías económicas muy diferentes, ya que los productos y servicios contribuyen a nuestro bienestar lo mismo si proceden de la actividad de la persona que los disfruta, que si son adquiridos de otra". (1)

C - LA COMPARACION DE RESULTADOS A TRAVES DEL TIEMPO

La utilización del patrón monetario como unidad de medida de la producción nacional es necesaria a fin de proveer un común denominador a la masa hete-

(1) "National Income Estimates", Review of the International Statistical Institute, 1949.

regencia de mercaderías y servicios en que se manifieste la actividad económica nacional. Pero esa unidad tiene sus limitaciones cuando se trata de comparar valores correspondientes a distintos años en razón de su variabilidad en términos de poder de compra. La renta nacional puede ser mayor en un año que en otro, en razón de un aumento en el volumen de bienes producidos, o debido a un aumento en los precios o a una combinación de ambos factores. En la medida en que las cifras deban utilizarse para medir cambios en la actividad real, ambos elementos deben separarse. En distintos países ese intento de obtener valores reales para la renta nacional, es decir valores medidos a precios constantes, ha sido llevado a cabo de diversas maneras.

Una primera solución al problema se encuentra en la deflación de los valores a precios corrientes, mediante su división por un índice de precios. Las cifras publicadas por las Naciones Unidas muestran que los índices más utilizados a este respecto son el de costo de vida o de precios minoristas y el de precios mayoristas. El concepto utilizado para representar la evolución real de la actividad nacional a través del tiempo no es uniforme; mientras algunos países utilizan mediciones hechas al costo de los factores otros toman valores a precios de mercado. Teóricamente, la valuación que corresponde utilizar es la segunda, ya que si la deflación del total ha de hacerse por un índice de precios y especialmente si es el de costo de vida, el valor considerado ha de incluir las variaciones habidas a través de los años en los impuestos indirectos. En la práctica esta limitación pierde mucho de su valor cuando se considera que la relación entre la renta nacional a precios de mercado y al costo de factores tiene sólo pequeñas fluctuaciones a través de los años. Según una tabulación hecha por J.B.D. Derksen (1) la renta nacional de Australia a precios de mercado, expresada como porcentaje de la renta nacional al costo de factores era igual a 110,6 en 1933 y a 110,5 en 1947. Para esos mismos años los valores correspondientes a otros países eran como sigue: Bélgica, 108,7 y 106,8; Canadá, 116,0 y 114,6; Dinamarca, 105,6 y 107,0; Nueva Zelanda 109,5 y 109,0; Noruega, 106,3 y 110,3; Reino Unido, 113,8 y 116,8 y Estados Unidos, 113,8 y 107,8.

Más importantes que las involucradas en la selección de la serie a mostrar resultan las limitaciones impuestas por la aplicación de un índice como el de precios mayoristas o costo de vida. En efecto, estos índices tienen funciones propias que cumplir, distintas de medir las fluctuaciones en los precios de todos

(1) Intertemporal Comparisons of Real National Income: an International Survey*.

los bienes y servicios producidos en el país. De los dos índices mencionados el de precios mayoristas es el menos adecuado para actuar como elemento de deflación ya que se refiere exclusivamente a mercaderías, en muchos casos materias primas y no productos terminados, e ignora por lo tanto los servicios. En cuanto al índice de costo de vida, si bien se halla libre de esa crítica por referirse a precios que pagan los consumidores por productos terminados, incluyendo algunos servicios, tiene otras importantes limitaciones. En primer lugar cabe mencionar que la renta nacional incluye no sólo gastos de consumo sino también otros muy distintos, como por ejemplo las compras oficiales y la formación de capitales. Teniendo en cuenta esta limitación, el componente del producto nacional al cual podría aplicarse con menos objeciones el índice de costo de vida es el de ingresos personales disponibles. Pero aún así debe tenerse presente que este índice en muchos casos se refiere exclusivamente a un grupo social determinado y cubre sólo una o varias localidades. En nuestro país por ejemplo, el índice oficial sigue la marcha de los precios de los artículos que componen el presupuesto de la familia de un obrero no especializado, con dos hijos menores, en la Capital Federal, según una encuesta llevada a cabo en 1943. El sistema de ponderaciones utilizado en casos como este se hallará muy lejos de corresponder a la composición del presupuesto de todos los consumidores, cualesquiera sean sus ingresos, ocupación y lugar en que habitan. Ello aparte de que a través de los años la composición de los gastos puede alterarse notablemente en razón de racionamientos, escaseces, o movimientos desparejos de los precios.

Los inconvenientes que presenta la deflación de la renta nacional mediante un índice de precios pueden ser obviados mediante la utilización de distintos índices de precios para los diferentes componentes del total. Este es el sistema a guisa en algunos países, entre ellos "Inaugura", donde los gastos de los consumidores y los gastos del gobierno de bienes y servicios han sido divididos por un índice de costo de vida, la actividad de la construcción por un índice de costo de vida, la actividad de la construcción por un índice de costos de edificación y los gastos en maquinaria por un índice de los correspondientes precios mayoristas; el saldo del comercio exterior fué dividido por índice de precios de las exportaciones cuando positivo y de las importaciones cuando negativo, mientras que para los ingresos netos del transporte de cargas se utilizó

un índice de las tarifas respectivas. Los principales problemas para la aplicación de este método consiste en la obtención de índices adecuados para todos los componentes. Así por ejemplo la deflación de los ingresos de los empleados públicos ha sido hecha mediante la aplicación de un índice de sus sueldos básicos, dejando así fuera de consideración las variaciones en productividad.

En lugar de obtener los cifras de renta nacional a precios constantes mediante la deflación de los valores a precios corrientes, cabe también llegar al mismo resultado mediante el método directo: la multiplicación de las cantidades producidas cada año por los precios del año considerado como base. Nos ha claro que la aplicación al pie de la letra de este método sólo es factible dentro de algunos campos restringidos como la producción primaria, con productos homogéneos y bien definidos. Con respecto a los restantes se utilizan índices del volumen físico de la producción; ponderando cada uno de éstos según su importancia en el año base se llega a un índice de la actividad total a precios constantes. Este es el método utilizado en nuestro país, donde los valores de la renta nacional a precios de 1935 fueron obtenidos mediante la aplicación de índices del volumen físico de la producción a los de renta obtenida en 1935 por las distintas ramas de actividad. Para la producción agropecuaria y minera se utilizaron índices del volumen físico de la producción; para la producción industrial antes de existir dicho índice se aplicaba el de ocupación, reemplazado luego por aquél. Para la construcción privada se utilizó una serie de superficie cubierta, mientras que para la construcción pública se hizo la deflación del valor mediante un índice de costos. En cuanto al comercio se aplicaron los márgenes brutos de comercialización de 1935 al volumen físico de las mercaderías entradas en él año a año. Para los grupos restantes se aplicaron diversos procedimientos: servicios del Estado, comunicaciones y otros servicios públicos se calcularon sobre la base del personal ocupado; transportes dividiendo los valores por un índice de tarifas y finanzas haciéndolo fluctuar conforme al renta.

El informe de las Naciones Unidas no trata el punto. En el prefacio sólo indica que la obtención de valores a precios constantes puede hacerse tanto desde el punto de vista de la producción como de los gastos; elaborarse directa o indirectamente, o mediante una combinación de ambos métodos, de acuerdo con la

información estadística disponible en cada país.

D - LA COMPARACION DE RESULTADOS DE DISTINTOS PAISES

Una vez que por uno u otro de los procedimientos se ha logrado la deflación del producto nacional bruto y sus distintos componentes, su evolución en términos de volumen físicos de bienes y servicios a disposición de la comunidad es considerada, dentro de ciertas limitaciones, como representativa de la evolución del bienestar de la población del país. Estas limitaciones son especialmente importante en lo que respecta a los tipos de servicios que por convención se incluyen en el cálculo (los retribuidos) y, por ende, a los excluidos, ya que una modificación en su importancia relativa significaría variaciones en el producto total, no existentes en el monto efectivo de servicios prestados. Otra limitación se refiere a la falta de consideración del esfuerzo requerido para la obtención del producto bruto, ya que un aumento de producción logrado mediante la aplicación al trabajo de horas anteriormente dedicadas al descanso, puede no constituir un aumento de bienestar o, por lo menos, no de la magnitud que muestra el incremento de producción. Lo mismo ocurre al analizar la composición de los bienes producidos: un aumento total dado puede deberse a un gran incremento en la producción de armamentos que ha ocurrido junto con una disminución en la de bienes de consumo.

Podría así continuarse con la enumeración de las limitaciones de los resultados de la renta nacional como medida de la evolución del bienestar popular dentro de una nación. Cuando lo que se intenta comparar es el bienestar existente en países distintos, esas mismas limitaciones adquieren más relieve y surgen además de otras nuevas. La primera de ellas es la determinación del tipo de cambio a utilizar para llevar los valores a una misma moneda, ya que gran parte de ellas se cotiza a precios fijados arbitrariamente por los gobiernos. Pretendiendo de eliminar esta dificultad, se ha intentado llegar a la determinación de un sistema de paridades en términos de poder adquisitivo mediante la comparación de los costos, en diversos países, de un mismo "cesto" de mercaderías y servicios. Pero tampoco es ésta una solución valerosa ya que la composición de los consumos varía notablemente entre países, de acuerdo con los recursos naturales de éstos.

Estas dificultades para el logro de un común denominador de los valores referentes a distintos países han determinado que las Naciones Unidas en sus publicaciones periódicas sobre valores del producto nacional los dé en la unidad

monetaria de cada país sin intentar su conversión. Por aparte de esas dificultades del cálculo en sí, hay otras más importantes que hacen a los fundamentos básicos de las estimaciones. En primer lugar, el producto nacional está constituido por transacciones sobre bienes y servicios que tienen una contrapartida en dinero, salvo algunas excepciones: la comparación de resultados de una economía donde la división del trabajo sea general con los de otra donde las familias provean en gran parte a sus propias necesidades, daría resultados que no están de acuerdo con la relación entre el bienestar de uno y otro. En segundo lugar, el dar importancia a los artículos que componen el producto nacional en razón de su precio en el mercado, presume que éste suministra una justa medida de los valores relativos de los distintos artículos y servicios; cuando mediante racionamientos, precios máximos, etc. se viola esa relación, los resultados dejan ya de tener aquel carácter. Por último, aunque quizá de mayor importancia que los precedentes, cabe mencionar otra limitación de las comparaciones internacionales: las distintas necesidades de los pueblos en razón de elementos tales como sus costumbres, tradiciones, religión, clima, etc., y la diferencia en el trabajo que se requiere en unos y otros para lograr el mismo volumen de bienes. En los países fríos, parte del producto nacional corresponde a la obtención de elementos que permitan a sus habitantes sobrevivir los inviernos, necesidad que no existe en los países cálidos. Lo mismo en un país frío, o desértico, resulta a mucho mayor el costo de obtener lo necesario para su mantenimiento, mientras en los tropicales muchos alimentos crecen solos o casi sin intervención del esfuerzo humano.

II - RESUMEN

El primer problema que se plantea al tratar de calcular la producción y los ingresos de un país para una serie de años es el de la diversidad de fuentes estadísticas en donde se hallan datos parciales que es necesario agrupar. Algunas de estas fuentes suministran valores para los años que pueden llamarse de base, o de punto de partida, ya que indican las magnitudes totales; de este tipo son los censos, por ejemplo. Otras fuentes, en general series de números índices de evolución de esos conceptos, muestran su marcha año a año y su aplicación a aquellos valores permite llenar los períodos para los cuales no se cuenta con relevamientos totales. Aún contando con abundancia de compilaciones de estos tipos, el alcance

global de los cálculos determina en la práctica que las lagunas existentes en la información sean todavía grandes y sea preciso salvarlas mediante estimaciones más o menos plausibles. Ello puede ocurrir con respecto a sectores de la actividad, como por ejemplo los servicios profesionales, o en cuanto a conceptos como el de las amortizaciones, que difícilmente se hallan cubiertos en las series estadísticas habituales. Aparte de ello, ocurre con frecuencia que las preguntas hechas en los censos o para los índices de actividad, no coinciden exactamente con los conceptos que interesa medir en la renta nacional, por lo que también será necesario ajustar los resultados.

Pero, dado que según el consenso actual acerca de los elementos a incluir en el producto nacional, no sólo se tienen en cuenta las transacciones efectivamente realizadas, a los valores así obtenidos es menester agregar lo que se llaman imputaciones por actividades que se realizan sin movimiento de dinero, como el consumo in situ, el valor locativo de las inmuebles ocupados por sus dueños, etc.

Como toda serie basada en valores monetarios a precios corrientes, la de producto nacional muestra variaciones que en parte son debidas sólo a la fluctuación de los precios. Para obtener una idea de la evolución real de la actividad se utilizan en la práctica distintos métodos de deflación de los resultados. Unos consisten en la aplicación de un índice de precios (mayoristas o de costo de vida) a la serie de producto o de renta; otros, más refinados, buscan de utilizar índices distintos para cada uno de los componentes y otros, en fin, lo hacen mediante la aplicación de los precios del año base a las cantidades producidas cada año. Como este último sistema sólo es factible aplicarlo a un núcleo reducido, aunque importante, de productos, se lo combina generalmente con índices de volumen físico, ponderados según la importancia de cada concepto en el año base.

La comparación de los resultados entre países presenta problemas aún más serios que la que se hace entre distintos años para un mismo país. Ello se debe a las grandes diferencias entre las necesidades y los hábitos que existen entre ellos. Esto ha llevado a las Naciones Unidas a mostrar todos los resultados solamente en la moneda del país a que se refieren evitando así las arbitrariedades que resultan de la aplicación de tasas de cambio irrealistas y, en muchos casos, prácticamente imposibles de determinar.

V - UTILIZACION DE LOS RESULTADOS DE LAS

CUENTAS NACIONALES

V - UTILIZACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS CUENTAS NACIONALES

Entre las razones mencionadas al principio de este trabajo como coadyuvantes al desarrollo de los trabajos de contabilidad nacional, se incluyó la fijación de objetivos de acción gubernamental que requieren un conocimiento preciso del funcionamiento de la economía nacional. La elaboración del instrumento de medición fue hecha teniendo principalmente en vista las necesidades de la política económica nacional y, más aún, de una política económica informada de los principios de filosofía política delineados al tratar las concepciones contemporáneas acerca de la función del Estado en la economía.

Por ello, la principal aplicación de los resultados obtenidos en dichos cálculos ha sido determinar medidas de política económica, ya sea en términos de planificación más o menos global a corto o a largo plazo, o de medidas aisladas relacionadas por alguna situación particular, quizás inspirada por las mismas cuentas nacionales.

Pero el propósito de modificar en un sentido dado el funcionamiento del sistema económico, no es la única razón para estudiar los resultados de las cuentas nacionales. La finalidad que guía muchas veces el análisis es la de tener conocimiento de ese funcionamiento en la actualidad o en el pasado. Esta utilización de los datos para el análisis económico ha sido la primera llevada a cabo por los gobiernos, según hubo oportunidad de mostrarle anteriormente, y puede dar como resultado el modificar su acción a la situación que muestran las cuentas. De este mismo tipo es el uso dado a las cifras por las empresas privadas que, carentes del poder de modificar el curso de la actividad nacional, encuentran en cambio ventajas al ajustar la suya a las realidades expuestas en las cuentas.

A - LAS CUENTAS NACIONALES Y LA POLÍTICA ECONÓMICA

En términos generales, la utilización de las cuentas nacionales para medidas de política económica, constituye una ayuda con respecto a la determinación de si los recursos disponibles son suficientes para llevarlas a cabo; lo mismo que a la de cuáles serán los efectos de las medidas sobre el resto de la actividad y

de cuál será el resultado que es factible esperar para saber si compensará el esfuerzo involucrado en su ejecución.

Problemas del primer tipo se plantean tanto con respecto a medidas parciales, es decir referentes sólo a una industria o sector, como a la planificación general de la actividad económica. Desde el punto de vista de objetivos de producción, el apoyo dado a una industria en particular para expandir su producción presupone que será más beneficioso el aplicar factores a esa industria que el mantenerlos en las que actualmente los ocupan. En cuanto a los proyectos de elevación del nivel general de producción, la suposición tácita es que existen recursos no utilizados en la economía. En ambos casos, las cuentas nacionales brindan información acerca de los requerimientos totales, directos e indirectos, de factores de producción, así como de las posibilidades de expansión de las distintas industrias.

Aunque factibles en términos de la disponibilidad de recursos, ciertas medidas pueden tener efectos nocivos sobre la economía nacional. Estos efectos pueden hacerse sentir sobre la distribución de los ingresos, o su monto total, por ejemplo, provocando un movimiento inflatorio o deflatorio que se hallaba fuera de los cálculos de sus autores. Las cuentas nacionales proveen elementos de juicio para evitar que sobrevengan efectos desastrosos como consecuencia de medidas bien intencionadas.

En cuanto a la medición de los resultados netos a esperar de la política económica, las cuentas nacionales brindan, no la respuesta completa, ya que un aumento en bienestar puede ser que se manifieste sólo, o también, en factores imponderables, pero sí la correlación de los resultados mensurables, a través de los aumentos que puede esperarse que ocurran.

Existe una interesante encuesta, realizada por el Instituto de Ciencia Económica Aplicada, de Francia, para obtener las opiniones de los principales funcionarios públicos (ministros, miembros del Congreso, directores de ministerios) y de otras personas responsables también por la dirección de la política económica nacional o estudiosos (dirigentes gremiales patronales y obreros, profesores de

, economía, etc.) acerca de la influencia que las publicaciones de contabilidad social habían tenido sobre la política económica. Los puntos principales del cuestionario utilizado eran los siguientes:

- 1) Las cuentas nacionales publicadas, le han ayudado a formar, aclarar o cambiar su opinión sobre la situación económica del país?
- 2) Constituyen ellas una mejora sobre la información estadística usada hasta ahora?
- 3) Podría Vd. nombrar algunas decisiones concretas que haya tomado basándose en la información suministrada por la contabilidad social?
- 4) Sirvió esta información para darle una dirección general a la política o le proveyó también de un patrón definido, o por lo menos de un orden de magnitud, con respecto a la acción a tomar?
- 5) Qué piensa Vd. acerca de la significación teórica y práctica de la brecha inflacionaria mostrada por los informes?
- 6) Puede sugerir Vd. algunas mejoras que cree podrían ser de valor para la contabilidad social en la teoría o en la práctica?

De los tres trabajos publicados sobre contabilidad nacional en Francia en 1947 y 1948 (uno conteniendo datos para 1947 y los otros dos con pronósticos acerca de su evolución en 1948) el primero consideraba la contabilidad social como medida de la productividad nacional y como expresión del bienestar social, y en los otros dos se buscaba hacer una verificación de la exactitud de los planes emanados de diferentes centros de decisión, con el fin de asegurar una expansión equilibrada de la economía. Para lograr esto último se hizo una estimación de la brecha inflacionaria creada por la diferencia que mediaba entre los recursos nacionales disponibles y la suma de las demandas globales de los consumidores, productores, Estado y países extranjeros. La impresión obtenida de la encuesta acerca del efecto de estos trabajos reveló signos evidentes de que existía un creciente interés en la contabilidad social por parte del público responsable. El propósito principal del primer informe fue el de aclarar la naturaleza de la inflación de postguerra e indicar medios de combatirla. Un resultado inmediato fue la introducción de una contribución especial sobre ciertas categorías de contribuyentes, con opción de suscripción de un empréstito público. El informe no sólo contribuyó a la idea, sino también proveyó la información cuantitativa necesaria para fijar su monto y un esquema general de distribución de las cargas entre las varias categorías de contribuyentes. El segundo informe llamó la atención hacia la expansión del crédito

bancario mediante un análisis completo de las relaciones crediticias e insistió acerca de la necesidad de ajustar el volumen global de créditos a las posibilidades físicas de aumento de la producción. Poco después de publicado el informe se introdujo restricciones al otorgamiento de créditos.

Los resultados a que se arribó en la encuesta llevada a cabo en Francia, podrían con seguridad considerarse como representativos del aumento ocurrido en la utilización y aplicación de los valores contenidos en los esquemas de contabilidad social en otros países. Paralelamente con la diversidad de los problemas económicos que los gobiernos tratan de resolver, que comienzan con la financiación del presupuesto oficial, pasan por la distribución de la carga impositiva entre los contribuyentes y llegan, en algunos casos, a la planificación total de la actividad económica, varía también el interés con que se mira esos cálculos, lo que se espera de ellos y las aplicaciones que se les da. Las diferencias que se encuentran en países con distinto grado de intervención estatal en la economía, o en distintas épocas en un mismo país, no se refieren sólo a la amplitud de los objetivos perseguidos, sino también al carácter de esos objetivos. En efecto, la contabilidad social no es democrática ni es totalitaria, sino que puede ser usada en cualquier país, independientemente de su sistema de gobierno.

Ella tiene sin embargo un significado y una aplicación distintos según se trate de sistemas prácticamente careados de control oficial, de economías parcialmente controladas o de países cuya economía se halla totalmente planificada. La aplicación más amplia que puede darse a las cuentas nacionales es la elaboración de un "presupuesto nacional" que abarque la actividad económica total de la Nación, para un período futuro de uno o varios años. El carácter de ese presupuesto será con todo distinto en países regidos por distintos sistemas. Si se clasifican los objetivos de los presupuestos nacionales de acuerdo con que su carácter sea "imperativo" o "de orientación", los correspondientes a un país donde los controles oficiales no existan, o existan en grado mínimo o nulo, serán totalmente, o por lo menos en su gran mayoría, de orientación. En el otro extremo, los planes para una economía completamente planificada serán de carácter imperativo, por lo menos en su gran mayoría ya que, si bien en los planes se decidirá la distribución de la

mano de obra, las materias primas y los equipos, en la práctica los consumidores tienen cierta libertad en la utilización de sus ingresos y los trabajadores en la elección de sus empleos.

Con el fin de ilustrar la aplicación de los esquemas de contabilidad nacional a problemas de política económica y fiscal de los gobiernos, se hace a continuación una reseña de la experiencia tenida al respecto en varios países, incluyendo el nuestro.

1) Francia.— Al hacer referencia a la encuesta realizada en este país, se hizo mención de tres de los principales trabajos en él y de algunas medidas tomadas como resultado de las recomendaciones en ellos contenidas. Desde el punto de vista de sus características como presupuestos nacionales, esos informes carecían de universalidad en el sentido que no todas las actividades se hallaban cubiertas. Sus autores habían debido descansar principalmente en las cifras dadas por el presupuesto oficial y aceptar algunas estimaciones acerca de las perspectivas de inversiones. El presupuesto nacional así elaborado resultó por lo menos un control sobre la consistencia de los planes elaborados por distintas autoridades, según ya se dijo a, aunque no proveyó la magnitud de la intervención que era necesario llevar a cabo.

2) Reino Unido. Los presupuestos ingleses han sido de dos tipos: modelos a largo plazo y presupuestos para el año inmediato siguiente. Los primeros fueron ejecutados en 1945 sobre la base de distintas presunciones para un año de la post-guerra, luego del período de transición que habría de sobrevenir. Sobre estas bases, los funcionarios administrativos podían fijar los objetivos que deseaban alcanzar con respecto a los principales totales: gastos públicos, inversiones brutas, consumos e inversiones en el exterior. A partir de la guerra, se han preparado además cada año presupuestos para el año siguiente. Estos presupuestos se han basado en parte en planes oficiales y en parte en estimaciones, de acuerdo con las características de la economía inglesa, integrada por sectores sujetos al control gubernamental y otros librados a la iniciativa privada. Los modelos o presupuestos se presentan, en principio, incompletos, es decir con claros a ser llenados por decisiones oficiales. Mientras estos claros son grandes en los modelos a largo plazo

y también es grande la cantidad de alternativas entre las cuales decidirse en esos casos, en los modelos a corto plazo el gobierno tiene sólo un margen reducido de posibilidades. Añade que las grandes líneas de acción ya se hallan determinadas, lo único que puede hacer un gobierno ante las estimaciones del presupuesto nacional para el año siguiente es adaptar su política fiscal y financiera a las necesidades inmediatas de la economía.

El cálculo inglés se hace a precios corrientes y contando con las tasas impositivas vigentes. Las primeras estimaciones que se efectúan son las de salarios de pagos y comisiones con una estimación de las exportaciones por moneda. Al total de exportaciones se agrega una estimación de los ingresos invisibles netos del exterior y de la suma se deducen las inversiones positivas en el exterior a las que se ha obligado el país. La diferencia resultante es igual a la suma de importaciones más inversiones negativas; determinadas la magnitud de las últimas que es factible financiar, el resto determina el nivel de importaciones. Dentro de este nivel debe decidirse la proporción que se dedicará a alimentos, materias primas y artículos manufacturados. Para calcular el producto nacional bruto es necesario establecer ciertas hipótesis acerca del nivel de ocupación, la distribución por industrias de la mano de obra, la productividad obrera y del nivel de ingresos de las viviendas y las inversiones en el exterior, elementos estos últimos en los que no entra la mano de obra. Al producto nacional bruto así obtenido se agrega una estimación del monto de las transferencias (jubilaciones, pensiones, compensaciones, etc.) y del interés de la deuda pública que serán abonados por el gobierno a las familias y las empresas.

Con el fin de estudiar la utilización de esos ingresos se comienza por calcular la parte que recibirá el gobierno por alquileres e impuestos directos. Para esta última parte es necesario estudiar las categorías de ingresos que componerán el total (depreciación, sueldos y salarios, ganancias distribuidas e incremento de reserva) con el fin de aplicar a cada una las tasas que correspondan. La próxima estimación es la más difícil: el ahorro a financiar de los ingresos personales, quedando como residuo los gastos e consumo. En la práctica muchas veces resulta más conveniente proceder a la inversa, es decir, lo que los ahorros se obtienen por diferencia. De los consumos de los artículos gravados y de los subsidiados puede calcularse el rendimiento de los impuestos indirectos a las tasas vigentes y el

montos de subsidios requeridos para mantener los precios minoristas sin cambios. Quedan por aclarar así dos elementos de los gastos nacionales: los gastos del gobierno y la formación de capitales. El primero se obtiene de los presupuestos y el segundo se determina por decisión del gobierno. Luego de tantas estimaciones independientes es prácticamente imposible que la suma del superávit o déficit del gobierno, las ganancias no distribuidas y el ahorro privado equivalgan a las inversiones. El presupuesto resulta por el o incompleto y las autoridades financieras deben ajustar sus cálculos para lograr el balance final.

3) Holanda. En este uno de los países en los cuales se presenta anualmente al Congreso un presupuesto económico nacional, conteniendo un análisis de la situación del país durante el año inmediatamente siguiente, con una serie dada de objetivos y de medidas para llevarlos a cabo. La práctica existe desde el fin de la guerra y fué solo interrumpida en 1948, por no existir información acerca de los créditos del exterior disponibles para ese año. El presupuesto nacional es preparado por la Oficina Central de Planificación y presentado por el Ministerio de Finanzas en septiembre del año anterior a aquél al que se refieren las cifras. Las estimaciones se presentan en siete cuadros, el primero resume el "Plan Global" y contiene la "comparación de medidas y requerimientos para el año, en los cinco siguientes se detalla la situación de cada uno de los sectores en que se ha dividido la economía (familias, recipientes de ingresos colectivos, empresas, autoridades públicas y resto del mundo); por último hay un cuadro denominado "Variaciones en el Balance Nacional", en el cual se registran los saldos de las cuentas anteriores lo mismo que las inversiones y amortizaciones brutas. En un diagrama se muestra gráficamente el flujo de bienes y de medios de pago. El folleto conteniendo el presupuesto nacional para 1949 (1) se completa con una explicación de los procedimientos seguidos para la estimación de cada concepto con un resumen de las propuestas más importantes de la Oficina Central de Planificación y una mención de las presunciones que se ha basado el cálculo.

A título ilustrativo se transcribe a continuación el resumen de las propuestas y las presunciones allí contenidas. Las propuestas más importantes son:

*a) En términos generales, la importación de artículos de consumo actualmente racionados así como la de materias primas y productos semielaborados usados

(1) "Budget of the Netherlands Economy for 1949 with comparable figures for 1948". La Haya, 1948.

en su producción, no debería aumentarse por sobre el nivel del 1º de julio de 1948.

*b) Las inversiones industriales debieron ser estimuladas mediante el mejoramiento de las condiciones industriales y el otorgamiento a estas inversiones de alta prioridad en la asignación de divisas. Las inversiones en obras públicas, edificios públicos y transportes, por otro lado, deberían reducirse.

*c) El uso de materiales de construcción, madera, papel, petróleo y carbón, debería reducirse por debajo de los planes originales, aplicándose esto también a la acumulación de stocks de ciertas materias primas.

*d) Las importaciones no esenciales y las del área del dólar deberían restringirse, y realizarse esfuerzos simultáneos para aumentar las exportaciones y favorecer el comercio multilateral intereuropeo.

Los cálculos se basan en las siguientes tres presunciones:

*a) El producto nacional aumentará con la ampliación y renovación del equipo industrial, con la creciente productividad del trabajo, particularmente en las industrias de la minería y la construcción.

*b) No se liquidarán existencias de oro ni de valores extranjeros, salvo para la redención de créditos del exterior.

*c) "El proyecto de presupuesto fiscal ha sido tomado como base para la reducción de los gastos públicos".

La función de la Oficina Central de Planificación cumplida mediante el cálculo del presupuesto nacional, es la de coordinar los planes de los distintos ministerios económicos. Esta coordinación puede implicar alteraciones en los planes de los ministerios, ya que el plan conjunto debe ser consistente y armónico.

"El primer resultado de la elaboración del presupuesto consiste en asegurar consistencia formal entre los distintos puntos del plan y en las definiciones de conceptos utilizados.

4) Países escandinavos. Suecia, Noruega y Dinamarca brindan ejemplos de la aplicación de la contabilidad nacional a la confección de presupuestos nacionales en países donde existe un alto grado de control gubernamental de la actividad económica. Las diferencias en el modo en que el control y la planificación se llevan a cabo en cada uno de esos países, derivan principalmente de la distinta situación en que se encontró cada uno de ellos al fin de la segunda guerra mundial: por un lado Noruega, con dos provincias del norte y algunas ciudades más al sur comple-

tamente destruidas, con la mitad de su marina mercante y los dos tercios de su flota ballenera hundidos, y con una reducción del 19% en su capital real en razón de la desaparición de las existencias de mercaderías y la depreciación de los activos fijos; por otro lado Suecia, con su equipo de producción intacto y aún modernizado y ampliado y Dinamarca, en una posición intermedia. Los tres países sin embargo se encontraron en similares dificultades en la postguerra en lo que concierne al equilibrio de su balanza de pagos y a la presión inflatoria con la que tuvieron que luchar.

La combinación de circunstancias, distintos problemas inmediatos a resolver y pareos objetivos a cumplir a largo plazo, determinó que los planes de los tres países mostrasen, por una parte, diferencias en cuanto a la formulación de objetivos concretos y al énfasis puesto en cada uno de ellos y, por la otra, identidad en las ideas fundamentales acerca de las finalidades y los medios de la política económica. En Noruega, el objetivo inmediato predominante, al cual se subordinaban los demás, fué el de la reconstitución de los bienes de capital destruidos, inutilizados y gastados durante la guerra. Así la formación bruta de capitales, que en 1938 había sido el 25% del producto interno bruto, alcanzó en 1947 al 37% y se ha seguido manteniendo a niveles elevados hasta 1952. En Suecia se dió especial importancia al problema de lograr equilibrio entre la oferta y la demanda de bienes de consumo, por lo que la formación de capitales fué reducida a partir de 1947, mediante restricciones a la construcción, a una proporción del producto interno bruto similar a la preguerra. En Dinamarca, durante los primeros dos años a partir de la liberación, se dió más importancia a los problemas financieros que a la reconstrucción; a partir de 1947 en cambio, se buscó de acelerar ésta mediante una mayor formación de capitales. El resultado fué que, de 19% en ese año (o sea apenas superior al 18% de preguerra) la formación bruta de capitales creció gradualmente hasta llegar a ser, en 1950, 25% del producto interno bruto.

Salvando las diferencias en énfasis dado a unos u otros según el orden de prioridades recién descrito, los objetivos básicos comunes de la política económica de los países escandinavos, pueden ser resumidos como sigue:

- a) Reconstrucción rápida, que implica una formación de capitales relativamente grande.
- b) Equilibrio en la balanza externa, en la medida en que es consistente con el objetivo precedente.

- c) La determinación de los gastos públicos en bienes y servicios sobre la base de consideraciones directas de seguridad y bienestar, dando menos importancia a sus efectos monetarios.
- d) Igualación de ingresos (tanto entre industrias como dentro de cada industria) y del consumo de artículos de primera necesidad.
- e) Plena ocupación, objetivo al cual los gobiernos escandinavos están formalmente comprometidos.

Al hablar de los presupuestos nacionales en términos generales, se dijo que difieren entre país y país según el carácter de sus objetivos. Una clasificación más o menos generalizada de los presupuestos nacionales según los propósitos generales que sirven, los divide en: a) diagnóstico sistemático con respecto a la consistencia de planes individuales existentes; b) pronosis hipotética de desarrollos futuros; c) programas para la política económica del gobierno. En un presupuesto del primer tipo una actividad puede ser estimada por un monto distinto en su Debe que en su Haber, es decir, pueden haber un exceso o un déficit en la demanda de un artículo o grupo de artículos. El diagnóstico de tales inconsistencias suele tener gran importancia para la política económica. En un presupuesto tipo pronóstico o tipo programa se eliminan esas inconsistencias transformando las estimaciones en valores "a posteriori" donde siempre deben balancear. La principal diferencia entre estos dos últimos tipos de presupuesto radica en que mientras los valores en un presupuesto de pronosis sólo tratan de dar información acerca de un desarrollo esperado, los de un presupuesto programa definen objetivos de la política de los organismos estatales de control.

Los presupuestos nacionales dinamarqués y noruego son declarados programas de política económica de los respectivos gobiernos. En cuanto al sueco, en su versión pública, no se halla declarado programa gubernamental, sino presentado como el informe de un comité analizando la consistencia de la política económica. Esta es la situación con respecto a los presupuestos en su forma final, tal como son publicados; durante su elaboración, los proyectos construidos antes del definitivo son de los tipos designados como de diagnóstico y de pronosis. Antes de pasar a considerar la mecánica de la elaboración de los presupuestos nacionales, cabe agregar que los tres países escandinavos, aparte de los planes anuales, han hecho estimaciones de programas económicos para cuatro años, teniendo estos más el carácter de pronóstico.

La organización administrativa para la coordinación de las actividades de

planificación es perfecta en los tres países. En Dinamarca y Noruega las decisiones superiores son tomadas por un Comité Ministerial de Asuntos Económicos, integrado por los ministros de ese ramo y presidido por el ministro de Coordinación Económica en Dinamarca y por el Primer Ministro en Noruega. Este comité cuenta con una comisión asesora de funcionarios públicos, el Comité del Presupuesto Nacional. El secretariado de este comité tiene a su cargo las tareas de elaboración de los cálculos. En Suecia la coordinación superior está a cargo de la Delegación del Presupuesto Nacional, una comisión de funcionarios públicos presidida por el Ministro de Coordinación Económica y asesorada por el Instituto de Investigaciones Económicas de Suecia.

La preparación final del presupuesto para un año comienza en mayo del año anterior, con las directivas del Comité Ministerial acerca de los principios generales que han de guiar la política económica oficial durante el año siguiente. Cada ministerio, de acuerdo con esos principios, elabora los sub-presupuestos de las ramas de su competencia. Los primeros en elaborarse son aquellos que pueden ser determinados en forma autónoma por el Gobierno (aportaciones, exportaciones, abastecimiento de materiales para la construcción, inversiones de capital, etc.). La elaboración de sub-presupuestos se halla descentralizada en la medida de lo posible y es realizada por la repartición oficial que tiene la responsabilidad de administrar el sector de que se trate y aún en algunos casos por entidades privadas. Con la creciente importancia dada en Suecia y Noruega al aspecto regional de la planificación, también las municipalidades tienen a su cargo la elaboración de presupuestos de inversiones. El Comité del Presupuesto verifica que todos esos sub-presupuestos sean consistentes y estén de acuerdo con los principios generales antes determinados y elabora luego un presupuesto preliminar. Una vez aprobado por el Comité Ministerial el presupuesto y sus detalles son discutidos en acuerdos plenarios de ministros; estos acuerdos concluyen con la adopción formal del presupuesto nacional que se envía entonces al Congreso. Este lo recibe en la segunda semana de enero, junto con el presupuesto fiscal, que es presentado como parte integrante del presupuesto nacional. El debate parlamentario termina con la adopción de una declaración aprobando o no la política económica contenida en el documento.

A diferencia del presupuesto fiscal, el presupuesto nacional no tiene fuerza de ley. Con todo, desde que se le define como un programa de política económica, constituye una orden para los organismos que controlan las importaciones,

asignación de materias primas, etc., y los funcionarios públicos están obligados a cumplir con sus disposiciones. Para las personas e instituciones privadas, el presupuesto nacional no tiene la autoridad de reglamentaciones oficiales ni la fuerza de una ley. Con todo, los efectos de la acción oficial activada por él se registran en toda la economía.

Como un ejemplo de la aplicación de la contabilidad nacional a la solución de los problemas prácticos del gobierno, cabe mencionar aquí su uso para la fijación de los precios de los productos agrícolas en Noruega. Allí, como en muchos otros países, en los años que transcurrieron entre el fin de la primera guerra mundial y el comienzo de la segunda se produjo una redistribución de los ingresos en perjuicio de la agricultura. Como hay acuerdo general en el sentido de corregir esa situación, en los años de postguerra los precios han sido establecidos mediante tratativas entre las organizaciones rurales y el gobierno, tomando como meta el propósito de asegurar al sector agropecuario una proporción razonable de la renta nacional. Estas discusiones tienen lugar sobre la base de cálculos de los ingresos y gastos totales del sector, preparados por un Comité del presupuesto para la Agricultura, más detalles adicionales acerca del monto de los subsidios oficiales, interés de préstamos abonado a otros sectores, interés del capital suministrado por el mismo sector, etc. El presupuesto se calcula sobre la base de rendimientos normales y durante los primeros años los acuerdos fueron anuales, pasándose luego a un sistema que cubre varios años.

5) Estados Unidos.— La utilización de las cifras de renta nacional en los Estados Unidos ha pasado por distintas épocas. La primera, posiblemente común a todos los países que han elaborado cálculos al respecto, consistió en su uso para la apreciación histórica de lo que había sido la situación años atrás y estudios académicos acerca de las tendencias presentes en el desarrollo económico del país. Cuando la gran depresión como situación de emergencia y el New Deal como filosofía política concomitante, provocaron un cambio en la actitud oficial hacia los cambios en la ocupación, la producción y el poder adquisitivo del país, nuevos cálculos de renta nacional, más al día, fueron necesarios para apreciar el efecto de la acción gubernamental y al mismo tiempo servir de base para la política futura. En esta época los economistas de la Reserva Federal calcularon la "contribución neta" del gobierno a la renta disponible mediante ajustes a las cifras de gastos e in-

grosos federales, y estimaron el efecto de creación de ingresos de esa contribución relacionándola con cifras actualizadas de renta, ahorros e inversiones. Esto es considerado como el comienzo de la contabilidad económica nacional en los Estados Unidos. Durante la guerra el cálculo se dirigió principalmente a la medición de los efectos de los gastos militares y de la magnitud de la brecha inflacionaria por ellos creada. También en esos años se hicieron estimaciones acerca de la posible situación luego de la guerra, teniendo en cuenta los problemas que crearía la desmovilización, la reducción de los gastos oficiales, la demanda acumulada de los consumidores y la necesidad de aumentar las existencias de mercaderías y de mejorar y ampliar los equipos industriales.

Para lograr esas finalidades no eran suficientes los cálculos de contribución neta del tipo realizado diez años atrás, sino que había que analizar cambios entre distintos grupos de la economía y sus interrelaciones mutuas, sino que se hacía necesario un presupuesto nacional. El primer cálculo oficial de esta naturaleza fue presentado al Congreso en enero de 1945 por el Presidente Roosevelt, en su mensaje conteniendo el presupuesto fiscal y se titulaba "El Presupuesto del Gobierno y el Presupuesto de la Nación". El cuadro fue considerado como la base para delinear las posibilidades de acción con respecto al problema de mantener plena ocupación y estabilidad económica en el período de postguerra. Ese mismo año se sometió al Congreso un proyecto de ley sobre plena ocupación, que determinaba que el presupuesto económico nacional sería la base para la formulación y presentación al Congreso de un programa anual de plena ocupación. En la versión finalmente tramitada en ley al año siguiente, no usó las palabras "presupuesto económico nacional" y fue más específica en cuanto a las bases estadísticas a utilizar. En otro lugar de este trabajo se ha dado el resumen de las disposiciones de esa ley; basta aquí agregar que, en la práctica ha significado la presentación anual al Congreso de un presupuesto nacional.

A diferencia de lo que ocurre en algunos de los países cuyos sistemas han sido tratados en las páginas anteriores, el presupuesto nacional ha sido publicado en Estados Unidos sólo para períodos pasados, aunque las estimaciones han servido de base para el análisis cualitativo de las tendencias que es posible predecir, especialmente con respecto a la evolución de los procesos de inflación o deflación.

La apreciación de estas tendencias ha servido a su vez para la consideración de las medidas fiscales y económicas apropiadas. De acuerdo con las especificaciones de la ley, el mensaje anual contiene además los objetivos que habrán de alcanzarse en términos de ocupación y producción. Además en años recientes se han llevado a cabo proyecciones para varios años con respecto a mano de obra, renta nacional, producción, consumo, inversiones, etc., que son utilizadas como base para los programas sociales y económicos de largo alcance.

Con el fin de aunar en la medida de lo posible los conceptos utilizados en el presupuesto nacional con los de la contabilidad social, se ha definido a éste de tal manera que su total es igual al producto nacional bruto. Ello significa que ha sido necesario introducir algunos ajustes a las cifras en razón de que la contabilización de algunos elementos se hace de manera distinta en ambos. Así por ejemplo los ingresos y egresos del Estado que en la contabilidad nacional se registran en términos de créditos y obligaciones de pagar, en el presupuesto nacional son considerados en cuanto ingresos y egresos de dinero. Del mismo modo, mientras el producto nacional bruto sólo incluye los pagos hechos como retribución de actividades productoras, en el presupuesto nacional deben incorporarse también las transferencias de poder adquisitivo, tales como los pagos de pensiones, jubilaciones, etc.

6) República Argentina. En nuestro país no existe hasta la fecha cálculo oficial alguno publicado, donde se haya aplicado un sistema de cuentas nacionales para mostrar el resultado de la actividad económica argentina. El trabajo más importante sobre renta nacional hasta la fecha fué el publicado en 1946 por el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central (1) cuya estructura se detalla más adelante. Memorias del Banco Central para años posteriores contienen actualizaciones parciales de los valores, especialmente en lo referente a la producción de bienes, mientras cifras del valor total de la renta nacional han sido dadas los últimos años en los mensajes presidenciales al Congreso.

En una conferencia pronunciada por el ministro de Asuntos Económicos de la Nación en la "Escuela Nacional de Guerra, en julio de 1953 y publicada en folleto (2)

(1) "La Renta Nacional de la República Argentina".

(2) "El Estado Económico del País y la ejecución del segundo Plan quinquenal".

el mes siguiente se hizo una exposición conceptual de los principios que informan la contabilidad de la economía nacional y los factores que afectan el desarrollo de la producción del país. En dicha conferencia se dieron algunas cifras globales acerca de la magnitud de la renta nacional de nuestro país, acompañándolas con dos representaciones gráficas ilustrando el fluir de bienes y el de ingresos a través del proceso productivo, haciéndose también referencia a la aplicación de los cálculos realizados en el Ministerio de Asuntos Económicos para determinar el monto de las inversiones a efectuar durante el transcurso del segundo plan quinquenal. Los párrafos que siguen han sido elaborados sobre la base de los conceptos vertidos en dicha conferencia.

La primera de las cuatro partes en que se divide la conferencia contiene una enunciación de conceptos acerca de la estructura del proceso económico, analizada desde el punto de vista de los sectores de actividad productora que lo integran, agrupados en actividades primarias, de transformación y de prestación de servicios. Al hacer intervenir luego el intercambio con el exterior, se da un detalle de los factores externos que pueden afectar el volumen de bienes disponibles en el país. Considera luego la composición de los ingresos o remuneración de los factores de la producción; las actividades del Estado y la distribución de los ingresos en consumo y ahorro, lo mismo que el papel de las inversiones.

Con respecto a la importancia asignada a esos cálculos en nuestro país, dice textualmente: "Al crearse el Ministerio de Asuntos Económicos con la función primordial de formular y proponer al Poder Ejecutivo la política económico-financiera del Estado, se consideró que una de las informaciones básicas de que debía disponer para el mejor cumplimiento de sus funciones, era la relacionada con las cuentas de la economía nacional. En consecuencia se organizó, dentro de su estructura un sector especializado con la misión de proseguir -ampliándolas y perfeccionándolas- las investigaciones que en esta materia venía realizando anteriormente el Banco Central. Como se verá más adelante, estos estudios han sido el soporte técnico sobre el cual se ha estructurado el Segundo Plan quinquenal". (1)

Luego de un breve análisis del papel de las inversiones, el poder adquisi-

(1) Pág. 10.-

tivo de las exportaciones y el capital extranjero como factores de aceleramiento de nuestro desarrollo económico, hace referencia a la aplicación de las relaciones que surgen de las cuentas nacionales para la determinación de la factibilidad de los objetivos contenidos en el segundo plan quinquenal.

Así, para la estimación del monto de inversiones factible de existir durante los cinco años del plan, se partió de un producto nacional bruto de m\$n 73.000 millones, que fué el monto registrado en 1951, y se consideró que podría tener un crecimiento del 4 % anual en su volumen físico. La producción conjunta de los cinco años sería entonces de m\$n. 405.000 millones, siempre a precios de 1951. De los dos parciales que integran el producto nacional: consumos e inversiones, se tomó como dato fijo el primero, sobre la base de la proporción media que había insumido en años recientes y tomando en cuenta el crecimiento probable de la población durante el quinquenio. El residuo de alrededor de m\$n. 100 millones, sería entonces el total aplicable a las inversiones por los particulares y el Estado. El monto de las inversiones a hacer por éste se decidió sobre la base de que habrían de limitarse a la tercera parte del total: m\$n. 33.500 millones.

Con respecto al próximo paso, la determinación de las fuentes de los fondos a dedicar a inversiones oficiales, las cuentas nacionales proveen también cifras acerca de su rendimiento a distintos niveles de ingresos totales.

Como otro ejemplo de la aplicación de los cálculos se indica luego la determinación del nivel de importaciones necesario para hacer frente a las metas fijadas para la producción y el volumen de exportaciones que hace falta mantener para financiarlas. A este respecto dijo en conclusión el ministro: "En la elaboración de nuestro Segundo Plan quinquenal, este análisis se hizo en forma individual y detallada para cada uno de los proyectos establecidos y la determinación del monto final de obras se ajustó definitivamente a estas posibilidades de realizar las importaciones sobre la base de que las exportaciones alcancen a un nivel dado"(1).

B - LAS CUENTAS NACIONALES Y EL ANALISIS ECONOMICO

La extraordinaria importancia asignada durante los últimos años en muchos países a la utilización de las cuentas nacionales como elementos de juicio para la determinación de planes de acción económica oficial, ha relegado a segundo término la primera aplicación que se dió a las estimaciones de renta nacional, el conoci-

miento de lo que ocurre en la economía, cuando no está investido del propósito de modificar su curso. Si bien los dos casos de aplicación han sido distinguidos generalmente por los autores, el informe de las Naciones Unidas se refiere exclusivamente al primero de ellos.

Al analizar la evolución de la teoría económica en tiempos recientes, se hizo ya mención de las varias relaciones estructurales postuladas por los autores, especialmente las ecuaciones keynesianas, cuya verificación empírica podía llevarse a cabo solamente disponiendo de la información que suministra un sistema de cuentas nacionales. Por ello no se repetirá aquí su detalle, haciendo en cambio algunas consideraciones acerca de los aspectos cuyo análisis puede hacerse mediante el estudio de las estimaciones referidas.

La evolución del producto nacional bruto a través del tiempo suministra un índice de la marcha de la producción nacional. La obtención de una medida de la producción total del total del país puede considerarse como una de las mejoras notables de información estadística lograda por estos cálculos. La transformación de cifras de producción de artículos heterogéneos en un acumulado total se obtiene mediante la aplicación, a todas las actividades productivas, de un común denominador: el valor agregado. Como el patrón utilizado para medir ese valor: la unidad monetaria sufre alteraciones en su poder adquisitivo, para la medición de las variaciones de la producción a través del tiempo, se utilizan series que muestran el producto nacional bruto a precios constantes. Del mismo modo que este total muestra el volumen bruto de producción, el producto nacional neto mide la producción propia del período, excluyendo la contribución hecha por la de períodos pasados, al deducir el consumo de capital debido durante el año.

Una segunda utilización consiste en el análisis a hacer no ya de la evolución de los valores totales sino de la de sus componentes. Un proceso de crecimiento de la producción total no significa que todas las actividades productivas crezcan en igual medida. Según los cálculos publicados por el Banco Central, la agricultura representaba en 1935 el 17% de la renta nacional mientras el grupo de industrias y construcciones significaba 20%. Diez años más tarde, cuando el volumen de la renta nacional había crecido en 40%, el de la agricultura había disminuido en 15% y el de la industria aumentado en 70%; su participación en el total había pasado a 10% y 25% respectivamente.

Por último, la composición de los gastos en el producto nacional bruto, a través del tiempo, en bienes y servicios de consumo privado, en compras del gobierno y en inversiones. En la misma publicación del Banco Central se muestra que los gastos del Estado pasaron del 21% de la renta nacional en 1935 a 31% en 1945. Del mismo modo, la distribución de los pagos según concepto, muestra la proporción dedicada a sueldos y salarios, beneficios de empresas, etc.

Otro campo que ha recibido la influencia de la evolución habida en los cálculos de contabilidad nacional, ha sido el de la enseñanza de la economía. La publicación del pequeño texto introductorio (1) de J.H. Hicks en 1942 significó el principio de una revolución en el planteo de los programas para la enseñanza de la materia y, por supuesto, de los textos para su estudio. El libro de texto de Paul Samuelson, (2) por más conocido, puede citarse como ejemplo de una tendencia prevalente hacia la presentación del estudio de la economía en términos de los conceptos de la contabilidad nacional.

C - RESUMEN

La utilización más divulgada de la contabilidad nacional, especialmente durante la postguerra, ha sido la de la elaboración, sobre ellos, de los llamados presupuestos nacionales. A diferencia de los presupuestos fiscales tradicionales de ingresos y egresos del Estado, estos presupuestos económicos buscan mostrar la situación total de la economía nacional, para un período inmediatamente siguiente, en términos de las perspectivas de producción, consumo y ahorros.

En varios los países cuya legislación hace obligatorio para el poder administrador la preparación anual de estos presupuestos y su presentación al órgano legislativo. En algunos casos esta obligación se halla ligada a la responsabilidad que ha tomado el Estado de asegurar una plena ocupación de la mano de obra; en otros, a la determinación del monto de ayuda exterior que será necesario al país recibir con el fin de sostener su economía en pleno funcionamiento. En nuestro país, un cálculo semejante ha sido utilizado para estimar la magnitud de las inversiones que deberán correr a cargo del Estado para el cumplimiento del 2º Plan quinquenal.

Los objetivos fijados por esos presupuestos económicos nacionales, pueden ser de orientación o imperativos; los primeros prevalecen en los países en que predomina la actividad privada. A medida que aumenta el control estatal de la eco-

(1) "The Social Framework: An Introduction to Economics".

(2) Economics, "1948".

tividad productiva, ganan en importancia los objetivos imperativos, o sea aquellos en que el órgano planificador central no se ha limitado a estimar su magnitud probable, sino que ha determinado la cantidad que habrá que producir.

Sin llegar a la amplitud de los presupuestos nacionales, en países donde la preparación de éstos no es requerida, el análisis de las cuentas nacionales es utilizado para la aplicación de medidas oficiales específicas, que pueden referirse a gravación o desgravación impositiva, a fomento de ciertas actividades, a política crediticia, etc.

La extraordinaria importancia práctica de esas aplicaciones de la contabilidad social, no debe hacer olvidar su uso como elemento de análisis de la economía nacional y de conocimiento de las relaciones existentes entre los distintos sectores que la componen. Este conocimiento sirve al funcionario público como antecedente y guía de sus acciones; al economista, para probar la verdad o error en la práctica de ciertas teorías o generalizaciones; al hombre de empresa, para juzgar acerca de la evolución del marco en el que se desenvuelve su actividad. La teoría económica le debe aporte el haberle sugerido un nuevo enfoque a la enseñanza de la materia, cosa que puede comprobarse en los principales libros de texto de años recientes.

VI - APLICACION DE UN SISTEMA DE CUENTAS A LA

ECONOMIA ARGENTINA

VI - APLICACION DE UN SISTEMA DE CUENTAS A LA ECONOMIA ARGENTINA

Según el planteo original del presente estudio, corresponde hacer primeramente en este capítulo un análisis de los trabajos de renta nacional publicados en el país, indicando luego los elementos a medir, y los medios que se consideran más apropiados para hacerlo, con vistas a la elaboración de un sistema de cuentas nacionales para la República Argentina. Hacia fines del año pasado (1954), terminado y aprobado en general el borrador, se vió la conveniencia de aguardar, antes de su presentación, la entonces inminente publicación de un nuevo trabajo oficial sobre la materia mientras tanto se revisó, ordenó y pasó a máquina los capítulos precedentes y el apéndice. La Secretaría de Asuntos Económicos de la Nación publicó finalmente su estudio "Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-54", en Agosto del corriente año. Mientras tanto, las Naciones Unidas había hecho pública, en Enero, una edición provisional del trabajo proyectado en 1952 sobre métodos de estimación aplicables al sistema de cuentas propugnado por su Comité de Expertos.

Ambos trabajos han servido para agregar elementos de juicio a las sugerencias contenidas en el borrador original del presente capítulo acerca de la selección de los distintos elementos que integran el plan de cuentas nacionales. No se ha hecho en cambio corrección alguna al texto de los restantes capítulos del presente trabajo.

A - ANTECEDENTES

Los primeros estudios fueron llevados a cabo por el Ingeniero Alejandro Bunge, en su "Riqueza y Renta de la Argentina; su distribución y su capacidad contributiva", publicado en 1917.

La publicación de cálculos oficiales fué iniciada por el Ministerio de Hacienda de la Nación en 1944, con un folleto (1) conteniendo una estimación referente al año 1941. El trabajo fué encarado desde el punto de vista de la producción por ramas de actividad. Estas fueron distribuidas en tres grupos: 1) Industrias que producen; 2) Empresas que distribuyen y 3) Empresas que prestan servicios. El primero de ellos contenía 8 rubros: Agricultura; Forestales; Ganadería, lana y leche; Avicultura, caza, pesca y varios; Minería; Manufacturas; Construcción; Servicios públicos de electricidad y gas. El grupo de la distribución estaba integrado

(1) Ministerio de la Hacienda de la Nación, "Estimación de la Renta Nacional correspondiente al año 1941", Noviembre de 1944.

por tres rubros: Comunicaciones; Transportes; Comercio por mayor y por menor; mientras el último agrupaba entre Gobierno; Finanzas; Producción de inmuebles urbanos; Profesiones liberales. Algunos de los rubros se hallan a su vez subdivididos, mostrando los valores que corresponden a sus distintos integrantes. A continuación se transcriben los valores alcanzados en 1941 por los distintos rubros:

<u>RUBROS</u>	<u>Millones de mfn.</u>
TOTAL	<u>10.788,6</u>
1. Agricultura	1.453,8
2. Forestales	121,2
3. Ganadería, lana y leche	1.158,3
4. Avicultura, caza, pesca y varios	98,0
5. Minería	63,9
6. Manufacturas	1.769,7
7. Construcción	105,7
8. Servicios públicos de electricidad y gas	182,9
Amortizaciones de 5, 6, 7 y 8	<u>250,0</u>
Total de Industrias que producen	<u>5.153,5</u>
9. Comunicaciones	76,4
10. Transportes	502,1
11. Comercio al por mayor y por menor	<u>2.332,8</u>
Total de Empresas que distribuyen	<u>2.911,3</u>
12. Gobierno	1.689,2
13. Finanzas	167,4
14. Producción de inmuebles urbanos	702,8
15. Profesiones liberales	<u>164,4</u>
	<u>2.723,8</u>

Dos años más tarde, en 1946, el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central, publicó el trabajo más completo presentado hasta ahora en el país: "La Renta Nacional de la República Argentina", con cifras anuales para el período 1935 a 1945. Los medios de información estadística disponibles aconsejaron, también aquí, el uso del enfoque de la renta como valor agregado por las distintas ramas de actividad.

La publicación comienza con un capítulo denominado "La Renta Nacional en

el período 1935-1945, en el cual, luego de una breve introducción se indica, en líneas generales, el procedimiento aplicado y se dan las cifras de valor de la renta por sectores productivos, así como su volumen físico y los números índices del volumen de bienes a disposición del público en cada uno de los años considerados. Luego se incluyen los 16 cuadros en que se muestran los resultados para cada sector. Por último, se da una explicación del procedimiento utilizado para el cálculo en cada uno de ellos. Los grupos en que se divide la actividad económica, son: Agricultura y ganadería; Industria Construcciones; Comercio; Transportes, comunicaciones y otros servicios públicos; Finanzas; Servicios personales y Servicios prestados por el Estado.

El cálculo fue llevado a cabo separadamente para cada sector productor, partiéndose del valor de mercado de la producción del sector y deduciendo el costo de las materias primas y otros bienes y servicios provenientes de los restantes sectores, para llegar al valor agregado por cada sector. Este procedimiento fue seguido en principio para los sectores productores de bienes. Con respecto a los dedicados a servicios, la falta de cifras de producción determinó la necesidad de recurrir a diversas estimaciones, salvo en el caso de Transportes, comunicaciones y otros servicios públicos, que fue estimado según el mismo método indirecto. En Comercio se apreció el valor de los bienes transados para aplicarles luego los porcentajes en que se estimó el margen de comercialización de cada ramo; los servicios del Estado están representados por los sueldos pagados a sus servidores y los servicios personales fueron estimados sobre la base de ingresos medios por persona ocupada en el sector.

El cuadro de resumen de los resultados, mostrando el "Valor total de la renta nacional" durante los años 1935 a 1945, se da a continuación:

Años	Agropecuaria y Minera			Indust. Construc.	Comer- cio	Servicios en general	Total
	Agricul- tura	Ganade- ría	Incluido Minería				
(en millones de m.n.)							
1935	1.230	800	2.130	1.430	1.400	2.200	7.160
1936	1.290	1.019	2.410	1.590	1.630	2.530	7.950
1937	1.790	1.200	3.130	1.760	1.930	2.480	9.290
1938	1.440	920	2.590	1.880	1.910	2.570	8.860
1939	1.360	1.150	2.670	1.980	1.970	2.680	9.290
1940	1.240	1.220	2.630	2.020	2.050	2.720	9.420
1941	1.380	1.470	3.040	2.330	2.250	2.840	10.460
1942	1.440	1.960	3.620	2.710	2.510	3.080	11.910
1943	1.480	1.890	3.580	3.080	2.730	3.330	12.720
1944	1.930	1.840	4.000	3.500	3.100	3.700	14.500
1945	1.740	1.870	3.880	3.750	3.300	4.130	15.060

Sucesivas memorias del Banco Central fueron actualizando valores parciales de la estimación concentrándose especialmente en los índices del volumen físico de la producción de bienes. En años más recientes, los mensajes presidenciales, con motivo de la inauguración de cada período legislativo, han contenido referencias con respecto a la magnitud total de los ingresos, especialmente el de 1952.

Los valores globales contenidos en este mensaje, así como otras estimaciones aparecidas en la Revista de Economía Argentina, fueron las fuentes utilizadas por las Naciones Unidas en sus boletines estadísticos (Serie H), para los años posteriores a 1944. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) también publicó cifras (1), elaboradas por dicho organismo, que depende las Naciones Unidas.

De acuerdo con lo indicado al principio de este capítulo, a mediados de 1955 la Secretaría de Asuntos Económicos hizo públicos (2) los resultados de las estimaciones que venía realizando allí el grupo de estudiosos que iniciara esos trabajos en el Banco Central. Ellos se hallan contenidos en un libro de 164 páginas que los muestra en 31 cuadros y 9 gráficos. Del punto correspondiente de la "Introducción" se ha extraído el siguiente detalle de materias que trata la publicación. En el primer capítulo, "Conceptos, definiciones y métodos", se comentan en general los esquemas económicos en que se basa la investigación estadística de la determinación del producto y de los ingresos nacionales. Se adelanta, además, una reseña general sobre las fuentes de información y sobre el método seguido en la estimación. El capítulo segundo trata de la determinación práctica del "Producto e Ingreso de la República Argentina a precios corrientes"; se reseñan los métodos de trabajo y las fuentes de información. Se explica, además, la técnica empleada en la estimación del flujo general de mercancías y servicios, del consumo y de la inversión nacionales. Las estimaciones estadísticas analizadas en ese capítulo, se consideran en el tercero, "Producto e ingresos de la República Argentina a precios constantes" desde el punto de vista de su valoración a los precios de 1950, e sea la estimación de los valores reales o volúmenes físicos del producto y del ingreso. Se analizan detenidamente la cuestión que surge en estas estimaciones en virtud de la fluctuación del poder adquisitivo de las exportaciones. De un modo

(1) Principalmente en "Estudio Económico de América Latina, 1951-52".

(2) "Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1955-54"; Buenos Aires, 1955.

general se consideran los problemas conceptuales y técnicos que se presentan en la determinación del producto y de los ingresos a precios constantes y se explica el procedimiento seguido en la Argentina. El capítulo cuarto ha sido dedicado a la explicación del método empleado en la medición del "Volumen de la producción de los sectores económicos y del comercio exterior", mientras en el quinto, "Precios implícitos", se hacen consideraciones acerca de las propiedades particulares a dichos precios, que resultan de dividir las series a precios corrientes por las series a precios constantes. En el capítulo sexto y último, se han agrupado todos los cuadros estadísticos concernientes a las estimaciones de valores a los precios corrientes, a precios constantes índices de producción y del comercio exterior e índices de precios implícitos. En tres apéndices al final de libro se hacen comparaciones entre algunos valores de la estimación y los correspondientes a otros países.

El nuevo estudio ha traspuesto, por primera vez en nuestro país, los límites del cálculo del producto bruto interno como suma de los valores agregados por las distintas ramas de la actividad económica, agregando un sistema de cuentas nacionales y un cálculo del flujo final de bienes. Según la terminología utilizada en el informe (que sería deseable fuese ajustada a la usanza internacional en próximos trabajos), la actividad económica es desarrollada por cuatro "entidades fundamentales": Unidades productoras; Personas o familias e instituciones sin fines de lucro; Gobierno y Resto del mundo. Los "sectores fundamentales" e "clases de transacciones" son cinco y constituyen otras tantas "cuentas simplificadas" que son: Producto e ingreso; Cuenta personal; Ahorro e inversión; Estado y Cuenta con el exterior.

Los cuadros en que se muestra los resultados del cálculo se refieren al Producto bruto nacional; Producto bruto interno, por grandes sectores económicos; Ingreso neto nacional según los ingresos de los factores; Consumo e inversión nacionales; Bienes de consumo de utilización final interna y Bienes de capital de utilización final interna. Cada uno de estos conceptos da lugar a dos cuadros, uno en valores a precios corrientes y el otro en porcentajes sobre el total. Además, para varios de ellos se presentan los resultados del cálculo a precios de 1950 y, en cuanto a la producción de cada uno de los "sectores económicos", o ramas de actividad, se muestran índices de su volumen físico. Un último cuadro registra los "precios implícitos en el ingreso bruto nacional" haciendo igual a 100 los de 1950.

Los métodos de cálculo y las fuentes utilizadas serán consignados en la referencia a cada uno de los flujos que se analizan a continuación. La magnitud de la tarea estimativa cumplida resulta si se tiene en cuenta la escasez de estadísticas necesarias para la implementación de un sistema de cuentas nacionales: no sólo faltan series periódicas que permitan seguir las fluctuaciones anuales, sino que también escasean elementos sobre los cuales determinar la magnitud absoluta de los valores en algún año que pueda ser considerado como base o punto de partida para los cálculos. Y si ésa es la situación de una dependencia pública, la que enfrentaría un estudioso que deseara llevar a cabo la tarea privadamente significaría dificultades tales que la harían prácticamente imposible: a la inascesibilidad de los estudios oficiales que puedan existir en los ministerios encargados de supervisar de una u otra manera la actividad económica privada, se une la imposibilidad de obtener cifras de las propias empresas o personas al carecer, lógicamente, del poder de coacción con que cuentan los organismos públicos.

Por estas razones, el detalle de fuentes posibles que se hace a continuación, debe ser por una parte de falta de conocimiento acerca de la existencia de estudios oficiales con respecto a los puntos en cuestión, mientras en otro sentido, algunas de las sugerencias suponen la posibilidad de requerir datos, lo que sólo pueden hacer los organismos oficiales.

B - ELEMENTOS A MEDIR

Como esquema básico dentro del cual volcar la actividad económica argentina, ha sido adoptado el sistema de cuentas de las Naciones Unidas surgido de las reuniones de un Comité de Expertos en 1952. A efectos de aclarar en detalle el contenido de cada concepto se ha seguido el planteo hecho en el capítulo quinto del informe respectivo, que contiene las definiciones de las corrientes (o parciales integrantes) de las rentas nacionales y los cuadros standard propiciados por dicho comité. El sistema en sí, los conceptos que lo informan, los cuadros en que han de mostrarse sus resultados, son descriptos en detalle en otro lugar de este trabajo (páginas 9 a 41 del Apéndice), de modo que la inclusión de las definiciones resulta aquí suficiente para poder determinar las fuentes existentes y el tipo de datos que sería menester obtener con el fin de satisfacer los requerimientos del sistema de cuentas considerado. En términos generales, las corrientes son tratadas según el orden en que aparecen en el sistema de cuentas. Junto a la designación de cada

una de ellas se indica la cuenta y el cuadro en que aparece en el esquema de las Naciones Unidas; en el Apéndice, las cuentas se hallan en las páginas 25 a 27 y los cuadros entre la 29 y la 41.

I. GASTOS DEDICADOS AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Cuenta 1 y Cuadro I)

Las principales corrientes de gastos finales aparecen en el Haber de la Cuenta 1 y son presentados en mayor detalle en los cuadros VI, VIII, I y XI. En el cálculo de la Secretaría de Asuntos Económicos, se llama a este capítulo "Utilización del producto nacional".

a) Gastos de consumo privado (corriente 1.4 y cuadro VIII)

Registra el valor de los gastos finales de los familias y asociaciones civiles en bienes y servicios corrientes, menos las ventas de bienes y servicios similares (principalmente transacciones de segunda mano), más el valor (neto) de las donaciones en especie recibidas del resto del mundo. Se considera gasto corriente en este sector toda compra de bienes, cualquiera sea su durabilidad, con excepción de las tierras y edificios.

Al definir esta corriente se plantean algunos problemas de concepto que es necesario resolver. Uno de los más importantes es el de la repartición de los gastos entre la cuenta corriente de las unidades familiares y la del gobierno general. Este problema surge de que, en muchos casos, se cargan compras de una u otra de estas cuentas, a pesar de que la otra contribuye entera o parcialmente a su financiamiento. En tales casos, el principio general adoptado por el Comité es el de asentar la compra como gasto del sector que tiene la iniciativa de determinar el nivel de esa clase de gastos. Así, por ejemplo, en los países donde la prestación de la asistencia médica está principalmente en manos privadas, puede haber un organismo público que facilite medicinas gratuitamente a los miembros más pobres de la comunidad e pague sus compras de suministros médicos. En este caso, el informe de las Naciones Unidas recomienda registrar una transferencia corriente del gobierno a las familias y considerar el valor de dichos medicamentos como un gasto de consumo. Allí donde hay un servicio médico oficial establecido, los gastos totales que ocasiona su mantenimiento se consideren como gastos de consumo del gobierno y los pagos que hagan las familias para recibir servicios específicos del plan, como transferencias de las familias al gobierno. Este principio general

debe ser aplicado al tratamiento de derechos y pagos similares hechos por las familias al gobierno.

El cuadro VIII contiene una clasificación de los gastos de consumo, por tipo de producto y servicios, hechos por las familias y asociaciones civiles. En esta clasificación se trata de mantener separados aún aquellos productos que llegan al consumidor en combinación. Así por ejemplo, los alimentos, bebidas y tabaco suministrados en hoteles, restaurantes y pensiones deben ser incluidos en las partidas correspondientes a esos productos (1, 2 y 3) de acuerdo con su valor corriente de mercado; el resto de los gastos en esos lugares se enviará a la partida 11.b (hoteles, restaurantes y cafés).

Desde el punto de vista del cálculo del valor de los gastos de consumo privado en nuestro país y teniendo en cuenta las fuentes de que se dispone sería conveniente reclasificar el detalle del cuadro VIII de las Naciones Unidas como sigue: mercaderías, servicios comerciales, alquiler, servicio doméstico y otros servicios. El material estadístico existente difiere mucho de un grupo a otro, por lo que para dar una idea cuantitativa aproximada de la magnitud de los campos para los cuales se cuenta con alguna información, lo mismo que de las lagunas existentes, se han calculado los porcentajes aproximados que cada uno de ellos representaba del total de los gastos de consumo privado en Estados Unidos en 1950, en el Reino Unido en 1951 y en Noruega en 1948, sobre la base de los datos publicados en detalle por esos países. Estos porcentajes se dan en el cuadro siguiente, cuyos totales se hallan consignados en millones de dólares, de libras esterlinas y de coronas, respectivamente.

IMPORTANCIA DE LOS DISTINTOS GASTOS DE

CONSUMO PRIVADO (en %)

Concepto	EE.UU. 1950	R.U. 1951	Noruega 1948
<u>Total de gastos de consumo</u>			
<u>privado = 100%</u>	<u>191.568</u>	<u>9.880</u>	<u>8.396</u>
Compras de mercaderías	68%	74%	75%
Servicios comerciales	10%	10%	10%
Alquiler	10%	7%	6%
Servicio doméstico	1%	1%	2%
Otros servicios	11%	8%	7%

La importancia del total de gastos de consumo privado puede juzgarse por el hecho de que, en los años arriba indicados para cada uno de los tres países, representaban alrededor del 69% del producto nacional bruto a precios de mercado en Estados Unidos y Reino Unido y el 60% del producto interno bruto de Noruega. De los cinco grupos en que se los ha dividido en el cuadro precedente, los únicos acerca de los cuales existen datos publicados en nuestro país son los dos primeros. Con todo, dado que importan alrededor de las tres cuartas partes del total de gastos de consumo privado, la obtención de cifras acerca de ellos constituye el paso principal en la estimación del concepto.

El cálculo del valor de las compras de mercaderías puede llevarse a cabo de varias maneras distintas, de las cuales se indicarán aquí dos. El método directo consiste en extraer de un Censo de Comercio los datos referentes a las ventas al menudeo de artículos terminados. Registrado así el valor del consumo de mercaderías que han pasado a través del comercio, corresponde agregarle una estimación de las compradas en puestos de feria, vendedores ambulantes y otros tipos de vendedores no incluidos en el Censo de Comercio, lo mismo que al consumo de productos de granja, agricultura, ganadería, etc. hecho por los mismos productores, sus familias y su personal. Esta última parte, o consumo "in situ" ha sido estimada por el Banco Central en sus cálculos de renta nacional con el fin de lograr un valor total de producción agropecuaria. En cuanto al Censo de Comercio, se han publicado los resultados del de 1946, que pueden servir como punto de partida. Se carece en cambio de elementos para estimar las cifras correspondientes a otros años ya que no existen series de valor de las ventas minoristas en el país, para aplicar a los valores extraídos del Censo las fluctuaciones que muestre el índice. Sólo se cuenta por ahora con series parciales referentes a la Capital Federal y partidos del Gran Buenos Aires, existiendo el plan de extenderlas a las principales ciudades del interior.

Si bien un Censo de Comercio suministra los valores totales de las ventas minoristas de artículos de consumo, la clasificación que generalmente hace de éstas es por ramo de comercio y no por tipo de artículo. En algunos países, que usan el método directo como Canadá, las publicaciones del Censo contienen las dos clasificaciones.

Quando no ocurre así, la obtención de datos para llenar un cuadro como el cuadro VIII de las Naciones Unidas, debe llevarse a cabo por métodos indirectos. El utilizado en Estados Unidos, Japón, Malasia, Noruega y otros países, es de este tipo y consiste en un cálculo del flujo de mercaderías a través del proceso de comercialización y hasta en utilización final. El procedimiento consiste en partir de un detalle de las mercaderías terminadas, destinadas al consumo personal, producidas localmente o importadas, a su valor en fábrica o puerto, respectivamente. Estos valores son ajustados por las variaciones en existencias y por las exportaciones, aplicando a las cantidades que pasan por el comercio mayorista y minorista, los márgenes brutos de comercialización habituales por cada tipo de producto, para llevarlos a términos de precios abonados por los consumidores. El detalle de los artículos se obtiene de los censos de producción y las estadísticas del comercio exterior.

Sin llegar al detalle completo por artículo, en el cálculo argentino de 1946, se aplicaron márgenes de comercialización a grupos de mercaderías para obtener la renta del Comercio. En el cálculo de 1955, los valores incorporados a los cuadros referentes a la distribución del producto nacional en consumos e inversiones, fueron obtenidos por diferencia. Con todo, se muestran también los resultados obtenidos mediante un cálculo del flujo de bienes de consumo elaborado sobre aquellas bases para el período 1945 a 1954. Las diferencias entre la serie utilizada y ésta no son en caso alguno de gran magnitud. Debe reconocerse que la incorporación definitiva al acervo estadístico de un cálculo detallado del flujo de bienes, constituye un positivo avance en el conocimiento de la realidad económica del país. La publicación de detalles acerca de las bases del cálculo, especialmente en lo referente a los márgenes de comercialización significaría una gran ayuda para los estudiosos de estos problemas.

Dentro del grupo de "Servicios comerciales" hay algunos cuyos valores figuran en el Censo de Comercio (hoteles, restaurantes, cines, teatros, peluquerías, etc.); y otros para los cuales se dispone de información periódica, aunque a veces incompleta, como gastos de transporte, espectáculos deportivos profesionales, consumo de electricidad, teléfono, telégrafo, etc. En conjunto, para la mayoría de estos servicios es factible los datos necesarios para elaborar el Cuadro VIII; el principal problema que se plantea es el de distribuir el total entre familias y otros

compradores en los casos en que las empresas y el gobierno también hacen uso de los mismos servicios.

El rubro "Alquiler" incluye tanto los alquileres efectivamente pagados como la imputación por valor locativo de las viviendas ocupadas por sus propietarios. La falta de publicación de los datos del Censo de la Vivienda de 1947, eliminan ese punto de arranque de las series respectivas. Si tenerse dichos datos sería factible conocer el monto efectivamente abonado en alquileres durante ese año; la aplicación de los alquileres medios por tipo y ubicación de vivienda a las cifras correspondientes de casas ocupadas por sus propios dueños, permitiría la obtención de los valores a imputar. El rubro alquiler ha sido incorporado a los integrantes del producto interno de nuestro país en el estudio recientemente publicado, pero es lamentable que se le haya publicado mezclado con otro (finanzas).

En cuanto a "Servicio Doméstico", sólo se dispone de la cifra del Censo de población, referente a la cantidad de personas que tenían esa ocupación a la fecha del censo, por lo que sería factible multiplicar esa cifra por una retribución media estimada, lo que daría un punto de partida. No existen en cambio datos disponibles acerca de la evolución en la cantidad de personas ocupadas ni en las retribuciones medias aunque éstas últimas sería factible estimarlas sobre la base de datos del Servicio de Empleo.

La estimación del monto de los gastos en "Otros Servicios" en nuestro país, se halla aún más deficiente de información estadística que cualquiera de los renglones precedentes. Se han incluido aquí los gastos en educación, en cuotas de asociaciones y clubes, en servicios de profesiones liberales; las contribuciones para el sostenimiento del culto religioso, etc. Como puede apreciarse a través de esta enunciación, la heterogeneidad de los servicios incluidos hace sumamente difícil la obtención de datos separados para cada uno de ellos.

En el reciente informe de la Secretaría de Asuntos Económicos, nada se dice acerca del método seguido para el cálculo. Con respecto a aquellas que motiven ingresos, se los menciona en la parte correspondiente del cálculo del producto, indicando que, lo mismo que para el servicio doméstico, se han utilizado cifras de ocupación basada en el Censo General, multiplicadas por remuneraciones medias, en algunos casos obtenidas del impuesto a los réditos.

Este sería el lugar de mencionar otro método de cálculo de los gastos de

consumo privado hasta ahora no indicado. Consiste en el uso de presupuestos familiares, similares a los utilizados para determinar la composición de los gastos durante el período base de un índice de costo de vida, aunque debe ser extendido aquí a hogares de todos los grupos socio-económicos. Este procedimiento se aplica ampliamente en el Japón y, como subsidiario en casos de falta de otra información, en varios otros países. En este último carácter es que resultaría de utilidad en nuestro país, a efectos de determinar la importancia de los gastos en servicios, para los cuales se carece de otra información.

b) Gastos de consumo del Gobierno general (corriente 1.5 y cuadro I)

Representa los gastos corrientes en bienes y servicios efectuados por el gobierno en todas sus ramas. Comprende las retribuciones a su personal, las compras a las empresas y al resto del mundo, restándose las compras de bienes y servicios hechas al gobierno por las familias y las empresas.

A efectos de la clasificación en gastos de consumo (considerados aquí) y formación de capitales (incluida en otro lugar) cabe aclarar que los gastos de defensa nacional son considerados como de consumo. Las transferencias entre el gobierno y el resto del mundo, ya sean en efectivo o en especie, se hallan excluidas de los gastos de consumo del gobierno otorgante y son consideradas como transferencias internacionales; los equipos militares adquiridos para uso de otro gobierno, son considerados como gastos de consumo del gobierno que los compra.

En el cuadro I los gastos de consumo del gobierno son clasificados: A) Por tipo de gasto; B) Según su finalidad; y C) Según el tipo de autoridad pública que incurre en ellos. La primera clasificación corresponde a la habitual división en nuestros presupuestos entre "sueldos" y "otros gastos"; ambos grupos divididos a su vez en gastos civiles y militares. La segunda clasificación es por ramas de actividad del gobierno: administración general (jefes de gobierno, parlamentos, administración fiscal, servicio diplomático, control de empresas privadas, institutos de previsión social, suministro de informaciones y servicios generales similares); defensa; justicia y política (tribunales, policía y prisiones); educación e investigaciones (escuelas, institutos, universidades, bibliotecas, laboratorios de investigación y museos públicos); salud pública; asistencia especial (educación de sordos, mudos y ciegos, defectuosos mentales y ancianos, asistencia infantil y servicios similares); facilidades para el transporte y las comunicaciones (manteni-

miento y reparación de caminos; canales, equipos para el transporte; instalaciones para el control del tránsito en caminos, mar y aire; servicios meteorológicos y de radio anexos); otros servicios (parques públicos, bomberos, actividades religiosas y pensiones no incluidas en otros rubros). La tercera clasificación, por tipo de autoridad, muestra los gastos incurridos por los distintos tipos de organismos oficiales: gobiernos nacional, provinciales y municipales y la Administración de la previsión social, si es independiente. Todos los gastos hechos por los gobiernos provinciales y municipales los serán computados a ellos, aunque para algunos hayan recibido préstamos o contribuciones del gobierno nacional.

La disponibilidad de datos para el cálculo de los gastos de consumo del gobierno en nuestro país es, por supuesto, superior a la de cualquiera de los otros rubros. Si se considera que, en el cálculo publicado por el Banco Central, de los gastos del Estado en 1945 aproximadamente 80% correspondían a la Nación, 12% a las provincias y sólo 8% a los municipios, resulta fácil concluir que la ausencia de datos acerca de parte de éstos no puede afectar grandemente los resultados, especialmente si se tiene en cuenta que la Capital Federal y las municipalidades de las provincias más importantes (para las cuales se poseen datos detallados) componen una proporción muy alta de los presupuestos municipales totales del país.

El principal problema es, entonces, el de ajustar las cifras a los conceptos que informan el cálculo. En primer lugar debe eliminarse las empresas industriales, de transportes, servicios públicos, bancos, etc. de propiedad del Estado. Los gastos propios de la actividad gubernamental deben luego clasificarse en gastos corrientes e inversiones, ya que sólo los primeros integran el rubro aquí analizado. A los gastos efectivos en alquileres, corresponde agregar una imputación por valor locativo de inmuebles de propiedad del gobierno, tales como escuelas, oficinas y hospitales, pero no museos, edificios históricos, etc.

De las tres clasificaciones de gastos contenidos en el esquema de las Naciones Unidas, la primera y la tercera no presentan dificultades. En cuanto a la segunda, se halla en gran parte dada por los anexos del presupuesto, pero exige algunas reagrupaciones.

En el cálculo de la Secretaría de Asuntos Económicos se dan cifras correspondientes a los gastos de consumo del Gobierno (en el Cuadro 8), pero no se suministra información alguna acerca de las fuentes utilizadas. Todo lo que se dice al respecto (página 70), es que "se computan las cifras de los gastos efectuados por

la Nación, Provincias y Municipalidades en la adquisición de bienes de consumo y en el pago de sueldos y salarios; aunque también puede incluir ciertos gastos de menor cuantía en bienes duraderos". En otra parte, y con respecto a la consideración de los servicios del Gobierno como uno de los sectores productores se dice que "las cifras de sueldos y salarios pagados se han obtenido de las cuentas de inversión, salvo en el caso de varias provincias y municipalidades, en que se han tomado datos provisionales de los presupuestos y leyes especiales, que se substituirán cuando se disponga de las cifras definitivas".

Si bien dicho informe no contiene detalles numéricos de la composición de cada uno de los dos consumos (el privado y el del Gobierno), da en cambio un cuadro (el N° 11) con el flujo de mercaderías y servicios de consumo, cuyos totales para cada uno de los años comprendidos en el cálculo publicado - 1945 a 1954 en este caso- se dan a continuación.

BIENES DE CONSUMO DE UTILIZACION FINAL INTERNA

(Flujo de mercaderías y servicios en millones de m.n. a los precios corrientes)

Años	Mercaderías	Servicios	Servicios del Gobierno (1)	Flujo Total
1945	9.776	4.508	1.440	15.624
1946	12.413	5.436	1.732	19.581
1947	17.428	6.595	2.476	26.299
1948	21.650	7.677	3.530	32.857
1949	27.394	9.731	4.712	41.837
1950	32.859	11.408	5.332	49.599
1951	44.676	15.717	7.207	67.600
1952	54.649	19.097	9.250	82.996
1953	60.061	21.799	10.900	92.760
1954	64.650	24.777	12.600	102.027

(*) Incluye únicamente la remuneración del trabajo de los empleados del Gobierno, pues los gastos de éste en bienes de consumo están incluidos en las otras columnas.

C - FORMACION INTERNA BRUTA DE CAPITALIS. (Corrientes 1.6 y 1.7 y Cuadro VI).

Representa el valor bruto de los bienes agregados al capital interno de la Nación. Comprende tanto los gastos dedicados a la adquisición de activos fijos como el valor de las variaciones del volumen físico de las existencias. El Cuadro VI, que detalla la formación de capital, contiene tres clasificaciones: A) por tipos de bienes; B) por ramas de actividad que los utilizan y C) según el tipo de comprador (empresas privadas, sociedades de capital públicas, empresas del gobierno y gobierno

general). En todos los casos se consigna por separado la formación de capital fijo y el aumento de las existencias.

El valor de las inversiones brutas anuales en nuestro país para la primera mitad del siglo actual ha sido calculado por el Dr. César H. Belaúnde en un estudio aún no publicado, (1) pero cuyos datos han sido utilizados por la Comisión Económica para América Latina en su "Estudio Económico de América Latina 1951-1952", publicado por las Naciones Unidas. Los rubros contenidos en el concepto de inversión bruta en el estudio del Dr. Belaúnde son, según la CEPAL, los siguientes: 1) equipo durable, maquinaria y vehículos, incluyendo tanto la producción interna como la importación; 2) construcciones y mejoras, incluyendo trabajos públicos, ferrocarriles, edificación privada y mejoras agrícolas, y 3) cambios en las existencias de ganado. Se excluyen los bienes de consumo duradero y los cambios en las existencias no ganaderas. El autor estima, además, que las cifras subestiman los siguientes rubros: a) algunos tipos de equipo duradero, tales como herramientas de trabajo y muebles de oficina; b) algunos tipos de inversiones en servicios públicos, tales como líneas de teléfonos y de trolleys, y c) algunos tipos de actividad constructora y mejoras, tales como aquellas realizadas en las minas. (1)

La existencia de esta fuente de datos, cuyas cifras publica la CEPAL para los años 1945 a 1952, tanto en total como en su división por grupos de actividades (agricultura y ganadería; manufactura, minería y construcción; transporte, comercio, servicios del Estado y de utilidad pública) hace en gran parte innecesario una nueva estimación; pero ello se dará a continuación sólo las consideraciones que hace el informe del Comité acerca de cada uno de los dos principales integrantes del total de inversiones brutas, con el único agregado de algunos comentarios en la parte referente a variación de las existencias. El cálculo de la Secretaría de Asuntos Económicos contiene un cuadro con el detalle del flujo de bienes de capital de utilización final interna, clasificando a éstos en Construcciones (públicas y privadas por separado) máquinas y motores; Elementos para el transporte y las comunicaciones; Muebles, instalaciones, herramientas y otros y Reparaciones, cuyos resultados son los siguientes:

(1) CEPAL, op. cit., p. 37

BIENES DE CAPITAL DE UTILIZACION FINAL INTERNA

(Fluir en millones de mfn. a los precios corrientes)

Años	Construcciones		Máquinas y motores	Elementos para el transporte y las comunicaciones	Muebles, Instalaciones, Herramientas y otros	Reparaciones (*)	Total
	Privadas	Públicas					
1935	219	202	104	63	145	105	838
1936	207	270	128	73	156	151	965
1937	284	354	240	119	208	157	1.362
1938	332	423	255	145	198	175	1.528
1939	377	500	177	104	203	194	1.435
1940	362	353	174	120	233	202	1.444
1941	490	361	142	70	248	209	1.520
1942	635	362	150	61	208	252	1.668
1943	743	361	122	41	248	293	1.808
1944	836	354	160	51	247	320	2.168
1945	988	622	207	60	346	360	2.583
1946	1.453	742	393	329	510	425	3.854
1947	2.133	919	1.099	2.276	953	563	6.943
1948	3.361	2.049	1.985	1.173	1.046	710	10.324
1949	4.247	3.400	1.536	744	1.026	987	11.940
1950	5.659	3.793	1.657	640	1.305	1.207	14.261
1951	6.873	4.416	2.475	1.896	1.853	1.785	19.298
1952	8.107	5.986	2.179	1.352	2.043	2.506	20.173
1953	7.533	4.075	2.007	1.600	1.646	2.855	19.716
1954	8.800	5.450	1.796	1.245	1.858	2.880	22.025

(*) Incluye los gastos de ciertas reparaciones de máquinas y elementos para el transporte.

1) Formación bruta de capital fijo (corriente 1.6)

Incluye el valor de las compras de elementos de activo fijo hechas por las empresas, de las construcciones civiles del gobierno, las familias y asociaciones civiles; así como las diferencias en el valor de los bienes en proceso de elaboración en las industrias de la construcción, obras públicas y otras industrias pesadas, lo mismo que los costos incurridos durante el período de desarrollo de plantaciones, viñedos, bosques, etc. Al evaluar la formación de capitales fijos se toman en cuenta sólo los gastos directamente relacionados con su producción y adquisición. Como regla general debe incluirse en esta categoría todos los bienes durables de productores con una vida estimada en más de un año. En la práctica, en cambio, resulta conveniente eliminar algunos renglones pequeños, como gastos en herramientas manuales, cubiertas para automotores y otros similares, independientemente de su duración, especialmente cuando las empresas los cargan a gastos corrientes. Lo mismo ocurre con los gastos de reparación y mantenimiento del activo fijo; sólo será posible incluir las alteraciones importantes y las renovaciones. De este modo, aún el reemplazo de partes durables, con una vida superior a un año, habrá de ser generalmente excluido.

Las dos primeras categorías incluidas en el Cuadro VI corresponden a los edificios: la primera las viviendas y la segunda los dedicados a otros fines (depósito, plantas industriales, oficinas, comercios, hoteles, iglesias, escuelas, etc.). Su valor representa el costo de las construcciones nuevas, ampliaciones y reparaciones importantes, incluso la diferencia en el valor del trabajo en marcha. La tercera categoría "obras y construcciones", incluye las obras viales y portuarias, gasoductos, oleoductos, líneas telegráficas y telefónicas, etc. La cuarta categoría, "equipo para transporte", comprende los barcos, automóviles, vehículos de transporte público, material rodante de los ferrocarriles, etc. La última categoría, "maquinaria y otros equipos", cubre todos los gastos de capital no incluidos en las precedentes. Incluyen equipos generadores de fuerza motriz, maquinaria agrícola, máquinas y muebles, equipos e instrumentos usados por la industria, el comercio y las profesiones, con exclusión de los renglones de poco valor, aunque tengan una vida superior a un año.

2) Variación de las existencias (corriente 1.7).

Representa el valor del cambio físico en materias primas, productos semielaborados y productos terminados, en poder de las empresas y en los depósitos del go-

bierno. En principio, este valor representa la diferencia entre las adiciones brutas a las existencias a precios de costo y las disminuciones brutas a los precios corrientes en la fecha en que se retiran. En la práctica, es muchas veces necesario usar la diferencia entre las existencias físicas al principio y al fin del año, ambas valuadas a cierto promedio de precios vigentes durante el período. Los valores resultantes de la aplicación de estos métodos frecuentemente diferirán de los que aparezcan en los balances de las empresas, basados sobre otros principios; consiguientemente las ganancias calculadas a los efectos de la contabilidad nacional diferirán también de las ganancias declaradas por las empresas.

Desde el punto de vista del cálculo, deben considerarse por separado las existencias de productos agropecuarios y las de otros productos. El cálculo de Meléndez se refiere sólo a las variaciones en las existencias de ganado, y éstas son también las únicas que tomó en cuenta el Banco Central para el cálculo de la renta nacional, ya que la producción era medida allí por la faena. A los efectos de llegar a una cifra de valor de los bienes a disposición de la colectividad se incluyó también el valor de las variaciones de existencias de los principales productos agropecuarios, indicándose que la falta de información estadística adecuada impedía completar el cálculo mediante la incorporación de los productos no agropecuarios. La situación no ha variado mucho y es similar a la que existe en otros países del mundo. El valor de las variaciones de existencias de productos agropecuarios puede obtenerse en nuestro país multiplicando las diferencias en el volumen físico de esas existencias por los precios medios de cada producto utilizado para calcular el valor total de la producción agropecuaria del año. Las cifras oficiales publicadas con respecto a existencias abarcan también a los principales combustibles, cemento, etc. La breve mención hecha al respecto en el informe de la Secretaría de Asuntos Económicos, parece indicar que éses fueron los productos que se tuvo en cuenta a efectos del cálculo de las variaciones de existencias.

El problema es distinto en lo referente a las existencias de productos terminados y en proceso de fabricación. Aquí ya no es posible dar valor a las variaciones ocurridas en las cantidades existentes al principio y al fin del período, de productos individuales. La fuente utilizada tiene que ser entonces el valor de las existencias, en ambos extremos del período, tal como aparece en los balances de las empresas. Pero las modificaciones en el valor contable reflejan no sólo el cambio ocurrido en su volumen físico valuado a precios corrientes, que es el único

aquí considerado, sino también la diferencia entre el costo de reposición de las existencias consumidas o vendidas durante el año y aquél al cual están contabilizados. En una época de alza sostenida de precios como la que ha estado viviendo nuestro país, la valuación de las existencias utilizadas en la producción (o vendidas) ha estado siempre por debajo de su costo de reposición.

Es decir que al problema de obtener de las empresas los valores de sus inventarios de mercaderías, se agrega el de corregir esos valores para eliminar de ellos las modificaciones debidas exclusivamente a variaciones de precios. En las notas aclaratorias del cálculo oficial para el Reino Unido, se reconoce que la información disponible acerca de existencias es inadecuada para el propósito de producir estimaciones correctas de aumentos en su valor y aún más inadecuada para la división de tales aumentos entre valor del incremento físico y aumento de los precios a los que han sido valuados. Por esa razón los cuadros respectivos dan el detalle de los aumentos ocurridos en el valor contable y la deducción por el aumento de precios allí involucrado se hace sólo sobre el total, mediante una estimación aproximada de su magnitud. En el cálculo noruego se reconoce que el valor asignado a este concepto es uno de los que menos confianza merecen en todo el cálculo y lo mismo se dice en el comentario oficial a los datos norteamericanos. En este último caso la estimación ha seguido un complejo procedimiento, que parte de los balances impositivos de las empresas, agrupadas por tipo de actividad, llevando los valores declarados de inventario de cada industria a precios de un año base, hallando entonces las diferencias y convirtiendo éstas por último a precios corrientes durante el año considerado.

La importancia de contar con una estimación adecuada del aumento o disminución de las existencias se radica tanto en su magnitud como integrante del producto nacional como en la utilidad de la información para el análisis de las fluctuaciones a corto plazo de la actividad económica. Las series estadísticas actualmente disponibles en nuestro país no permiten el cálculo de las fluctuaciones en las existencias de productos no agropecuarios, por lo que las estimaciones deben limitarse a la valuación de las variaciones ocurridas en las cantidades disponibles de los productos agropecuarios y otros para los que se posee un dato similar. El problema de los stocks en poder de industriales y comerciantes, especialmente estos últimos, no se resuelve mediante la utilización de datos provenientes de las oficinas impositivas, aunque se hallasen tabulados, en razón de la dispersión, falta de contabilidad y el carácter personal de la mayoría de esas empresas en nuestro país. Tampoco se-

ría solución la aplicación de procedimientos de muestreo, pues se carece de conocimiento acerca de la magnitud del universo cuyas fluctuaciones se apreciarían a través de la muestra.

d) Exportaciones de bienes y servicios (corriente 1.8 y partida 1 del cuadro XI)

Este rubro representa el valor de los bienes y servicios vendidos al exterior y comprende tanto las exportaciones como los cargos hechos por la provisión de transportes, seguros y otros servicios.

e) Importaciones de bienes y servicios (corriente 1.9 y partida 3 del cuadro XI).

Comprende el valor de las compras de la Nación al resto del mundo por los mismos conceptos que el rubro anterior; las cifras correspondientes a ambos rubros pueden obtenerse de los balances de pagos que se publican en las memorias anuales del Banco Central, donde el problema que presenta la variedad de tipos de cambio ha sido salvado mediante la aplicación de un tipo único a todas las transacciones.

CONSUMO E INVERSIÓN NACIONALES

(En millones de mfn. a los precios corrientes)

Años	Consumo			Inversión Bruta Interna					Inversión Neta en el Exterior (3)	Producto Bruto Nacional
	Personal (1)	del Gobierno	Total	Privadas	Públicas	Equipo durable de producción	Variación de existencias (2)	Total		
1935	6.913	693	7.606	219	202	417	111	949	42	8.797
1936	7.179	946	8.145	207	270	488	98	1.063	153	9.361
1937	8.048	1.140	9.188	264	354	724	-	1.264	416	10.868
1938	7.985	1.212	9.195	332	423	773	415	1.943	534	10.664
1939	8.519	1.234	9.753	377	380	678	20	1.455	125	11.083
1940	9.001	1.267	10.268	362	353	729	67	1.491	-	11.556
1941	9.183	1.310	10.493	490	361	669	388	1.908	43	12.444
1942	10.530	1.446	11.976	635	362	671	130	1.798	263	14.037
1943	10.182	1.638	11.820	743	361	704	120	1.928	1.155	14.903
1944	11.051	2.067	13.918	836	554	778	266	1.902	1.130	16.950
1945	12.834	2.432	15.266	988	622	973	251	2.332	1.275	18.893
1946	16.747	2.945	19.692	1.453	742	1.659	383	4.237	1.709	25.638
1947	23.441	3.865	26.306	2.133	919	3.891	1.509	8.452	864	35.622
1948	25.843	5.684	31.527	3.361	2.049	4.914	1.637	11.961	267	43.755
1949	34.948	6.750	41.698	4.247	3.400	4.293	531	11.409	-	52.532
1950	40.566	7.716	48.282	5.659	3.793	4.809	677	13.584	383	62.249
1951	58.683	10.341	69.224	6.873	4.416	8.009	1.734	21.032	-	87.512
1952	67.940	13.278	81.218	8.107	3.986	8.080	3.180	22.353	-	100.203
1953	77.234	15.067	92.221	7.533	4.075	8.108	1.751	17.965	1.737	111.923
1954	84.390	16.600	101.190	8.000	5.450	7.775	1.839	23.864	782	125.836

(*) Esta columna se obtiene por diferencia entre la del producto total y las demás columnas. En consecuencia incluye variaciones de existencias de mercaderías de consumo final y también puede incluir variaciones de existencias de materias primas y de productos en curso de elaboración. 2) Incluye únicamente una estimación de la variación de existencias de mercaderías en poder de las industrias y de un importante grupo de materias primas principalmente agropecuarias. 3) Incluye el monto de las importaciones sin uso de cambio efectuadas a partir de 1949, estimadas según la cotización del dólar en el mercado libre, por lo cual el saldo del movimiento corriente con el exterior aparece distorsionado en esas cifras.

2 - PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Cuadro II)

La suma de las partidas de gastos definidas en la sección anterior será igual al producto interno bruto a precios de mercado. El Cuadro II muestra una clasificación detallada de dicho producto por industria de origen, aunque el detalle está hecho al costo de factores para evitar la distorsión que producen los impuestos indirectos. El monto asignado a cada actividad en el cuadro es su contribución al producto, o sea la suma de la remuneración de los asalariados, del superávit de explotación y de las asignaciones para el consumo de capital fijo, tanto si esos ingresos corresponden a nacionales o a extranjeros. Por ello se excluyen los ingresos recibidos del exterior.

Desde el punto de vista de la producción, la contribución de las empresas es igual al valor de las ventas a precios de mercado, más el valor del aumento neto de existencias, menos el valor de mercado de sus compras corrientes a otras empresas y los impuestos indirectos netos. En los casos en que la producción no se vende a un precio claramente definido, surge un problema de valuación, como por ejemplo con los bancos y otros intermediarios financieros, que derivan sus ingresos principalmente de la tasa de interés de los depósitos y los préstamos y que, por lo tanto, mostrarían una contribución ínfima, o aún negativa al producto interno según los principios aplicados para las otras empresas. La contribución de los bancos, etc., se valora aquí como la suma de la remuneración de los asalariados, las utilidades, los arriendos netos y las asignaciones para el consumo de capital fijo, cargando a los depositantes, en concepto de servicios prestados, una cantidad igual al excedente de ingresos obtenido por sus inversiones sobre los intereses que pagan a los depositantes y abomando al mismo tiempo a éstos una cantidad correspondiente en concepto de intereses. Estas imputaciones no modifican los ingresos de los bancos o de las otras empresas, pero resultan en una modificación de la clasificación por rama de actividad del producto interno (por traspaso de las otras empresas a los bancos) cuando la imputación se hace a depósitos de las empresas, y en un aumento de producto interno cuando se la hace a los depósitos personales. Dado que las cantidades en juego son pequeñas, el posible error debido a la carencia de estadísticas adecuadas, nunca será de importancia.

En el caso de las familias, asociaciones privadas y gobierno, la contribución al producto interno se valora al costo de los factores, y consiste en remuneración de los asalariados más arriendos e intereses sobre edificios distintos de las viviendas. Los pagos efectivos de intereses sobre la deuda pública y la deuda de los consumidores no se toman en cuenta aquí, se tratan como transferencias.

INGRESO NETO NACIONAL

(En millones de m.n. según los ingresos de los factores)

Año	Remuneración del trabajo (2)	Ingresos de empresarios, propietarios profesionales, intereses, etc.			Ingreso Neto Interno (1) (e) (a) (d)	Transferencias netas con el exterior por ingreso de factores (f)	Ingreso Neto Nacional (1) (g) (e) (f)
		Ingreso bruto (b)	Provisiones (3) (c)	Ingreso neto (d) (b) (c)			
1935	3.497	4.651	667	3.984	7.483	7.007	
1936	3.757	4.956	701	4.255	8.012	7.548	
1937	4.099	5.893	766	5.127	9.226	8.766	
1938	4.240	5.657	792	4.865	9.115	8.678	
1939	4.377	5.946	871	5.075	9.452	8.942	
1940	4.449	6.140	920	5.220	9.669	9.265	
1941	4.771	6.762	992	5.770	10.541	10.095	
1942	5.225	8.038	1.130	6.908	12.133	11.606	
1943	5.651	8.384	1.221	7.163	12.814	12.396	
1944	6.588	9.484	1.354	8.130	14.718	14.169	
1945	7.513	10.252	1.399	8.853	16.366	15.940	
1946	10.234	13.889	1.503	12.386	22.620	22.099	
1947	14.552	18.427	1.721	16.706	31.258	30.931	
1948	19.820	21.677	1.968	19.709	39.529	39.484	
1949	26.457	25.104	2.388	20.716	47.173	47.120	
1950	31.646	26.953	2.804	24.149	55.795	55.753	
1951	41.128	40.435	3.597	36.838	77.966	77.686	
1952	50.577	42.570	4.264	38.306	80.883	80.833	
1953	54.589	50.771	5.391	45.440	100.029	99.966	
1954	62.500	54.240	6.010	48.230	110.730	110.628	

(1) Las deducciones en concepto de provisiones para el consumo de capital están estimadas, en general, al costo de origen.

(2) Incluye los aportes personales y patronales a las cajas de previsión social.

Con respecto a la clasificación en sectores, dice el informe de la Secretaría de Asuntos Económicos: "La clasificación de sectores adoptada no tiene diferencias de importancia con la que se utilizó en la estimación de la renta nacional en el Banco Central de la República Argentina, y, asimismo, coincide casi totalmente con la clasificación que acaba de sugerir el Comité de Expertos en Ingreso Nacional de las Naciones Unidas en su informe publicado en el año 1955". En efecto, la principal diferencia entre los cálculos argentinos y el detalle contenido en el Cuadro II de las Naciones Unidas consiste en la subdivisión que se hace en éste de la mayoría de las once ramas en que divide la actividad productora. En el trabajo de la Secretaría de Asuntos Económicos se indica que, si bien los datos publicados se muestran reunidos en 12 grupos, para el análisis estadístico se ha trabajado con un número mucho mayor de rubros de actividad.

En cuanto a los métodos de cálculo, el informe sobre el particular de las Naciones Unidas, indica, ejemplificando principalmente con respecto a la actividad agropecuaria, las distintas posibilidades: cálculo directo de los ingresos de los factores y cálculo indirecto por deducción del valor agregado a partir del valor bruto de producción. Este último, que es el generalmente aplicado fué también utilizado en nuestro país con respecto a las ramas productoras de bienes, mientras el primero fué aplicado a los servicios, todo esto en términos generales. Para la valuación de los servicios prestados por los inmuebles destinados a vivienda se hizo primero una estimación del monto de alquileres pagados e imputados, restándole los gastos de conservación y los impuestos pagados.

3 - PROVISIONES PARA EL CONSUMO DE CAPITAL FIJO

(Corriente 2.11 y partida 1 del Cuadro V)

Estas asignaciones se destinan a cubrir el uso, desgaste y la obsolescencia prevista de todo el capital fijo, así como los daños accidentales que pueda sufrir. El "capital fijo" para cuyo consumo se hacen estas provisiones es, en principio, el mismo que se definió al hablar de la formación bruta de capital. Con todo, dificultades de orden práctico, determinan que no se haga provisiones con respecto a los activos del gobierno, salvo los edificios. Tampoco se hace provisión por el agotamiento de los recursos naturales.

La principal fuente de datos usada para este cálculo en la mayoría de los países, está constituida por los balances impositivos de las empresas. Aparte de una primera objeción en el sentido de que tanto cambios en la política fiscal

como la conveniencia de las empresas desde el punto de vista impositivo, afectan el monto de esas provisiones, la práctica de las empresas de calcular las amortizaciones sobre la base de costos, hace que sea necesario ajustar los datos para darles significado económico.

El reciente trabajo argentino es uno de los pocos en el mundo en que se han llevado a cabo ambos cálculos para la totalidad del capital sujeto a depreciación. El "ingreso neto nacional" está mostrado en dos cuadros: el N° 4 en el que se indica que "las deducciones en concepto de provisiones para el consumo de capital están estimadas, en general, al costo de origen"; en el N° 5, en cambio, la nota al pie indica: "las deducciones en concepto de provisiones para el consumo de capital están estimadas, en general al costo de reposición. Para los años 1940-45 las provisiones se fijaron en el mismo porcentaje con respecto al producto bruto interno que se registró en 1946". Lamentablemente el texto del Capítulo II del informe, donde se explican los métodos seguidos y las fuentes de información utilizadas, es muy parco a este respecto. Luego de indicar (pág. 62) que "las cifras de provisiones del cuadro 4 constituyen una estimación sobre la base de las amortizaciones efectuadas por las empresas" y de que éstas "no siguen criterios uniformes en cuanto a la vida útil de los bienes y a veces a la misma política de las provisiones" agrega (pág. 65) que se creyó conveniente hacer una estimación alternativa "de acuerdo con los costos de reposición de cada año y con un criterio realista y uniforme sobre la vida útil de los bienes de capital". Los párrafos siguientes tampoco añaden al conocimiento de las fuentes y los métodos seguidos con respecto a ambos cálculos.

En el ya mencionado estudio sobre métodos de cálculo del ingreso nacional, publicado este año por las Naciones Unidas, se indican tres métodos seguidos para el cálculo de la depreciación de los capitales al costo de reposición, en los pocos países en que ello se hace.

El primero es el que está aplicando en la actualidad Alemania Occidental y consiste en ajustar las amortizaciones, calculadas originalmente al costo de origen, pasándolas a la base del costo de reposición. Como ocurre generalmente, podría utilizarse en este país cualquiera de los dos juegos de balances preparados por las empresas: el impositivo y el hecho para su propio uso. Las amortizaciones contenidas en ambos juegos, aunque se refieren siempre a valores de costo, difieren

entre sí y se considera que ninguna de ellas se basa en desgaste real. Por ello, sobre la base de una encuesta hecha en 1950 sobre la estructura de los costos, se buscó llegar a provisiones más realistas para ese año, siempre sobre la base de costos de origen, para todos los bienes de capital, con excepción de los edificios destinados a vivienda (el Censo de Edificios, que contiene datos acerca de su distribución por edades, servirá para ellos). En cuanto a los bienes de capital incorporados después de la guerra, se tiene una información bastante detallada acerca de su composición; con respecto a los antiguos, se sabe muy poco acerca de su composición y distribución por edades, por lo que ha sido necesario estimar groseramente estos elementos con el fin de determinar el índice ponderado de precios a aplicarles.

Un segundo método consiste en aplicar coeficientes de depreciación a los valores estimados, a costos de reposición, de las existencias de bienes de capital por tipo, y es aplicado en diversos países para sectores particulares y en Filipinas con carácter general. La determinación del valor de reposición de las existencias de bienes de capital puede hacerse mediante una estimación directa basada en cantidades y precios corrientes o puede consistir en la acumulación de los gastos en bienes de capital adecuadamente ajustados por los cambios de precios. Conforme puntualiza el informe de las Naciones Unidas del que se extraen estas referencias, este último procedimiento significa en principio la aplicación de los métodos alemanes, ya que en ambos casos se opera mediante un cambio en los precios base: de las provisiones en uno y del total de capitales en el otro. Este procedimiento también sirve de base para la medición permanente de la existencia de bienes de capital y ha sido este último tipo de trabajo, de mayor amplitud, el que ha dado origen al análisis de los problemas conectados con la valuación de las amortizaciones.

Un último método, aplicado en Noruega para los principales sectores productivos, permite obtener la depreciación como diferencia entre estimaciones directas de la formación bruta y la formación neta de capitales.

Algunos países no compilan sus estimaciones por separado sino que deducen simplemente un porcentaje fijo como depreciación basándolo generalmente en el producto nacional bruto.

Aparte del consumo de capital fijo, este rubro incluye también las asignaciones para compensar los daños que por accidentes pueda sufrir. Dentro de las pro-

visión total este elemento es de poca importancia y, en los países donde se lo hace integrar el cálculo, los datos rugen de las compañías de seguros, con o sin corrección para cubrir los no asegurados.

4 - INGRESO NACIONAL

(Cuenta 2 y Cuadros III y IV)

La Cuenta 2 del esquema propuesto por los expertos de las Naciones Unidas (v. página 24 del Apéndice) muestra en su Haber al Ingreso Nacional, considerado como "Producto nacional neto al costo de factores", calculado a partir del "Producto interno bruto al costo de factores", mediante el agregado de los "Ingresos netos por factores de producción recibidos del resto del mundo" y la sustracción de las "Asignaciones para el consumo de capital fijo", éstas últimas consideradas en el punto precedente.

Los cuadros 4 y 5 del informe de la Secretaría de Asuntos Económicos, en los designados "Ingreso Neto Nacional", contienen las siguientes columnas:

(a) Remuneración del trabajo

Ingresos de empresarios, propietarios, profesionales, intereses, etc.

(b) Ingreso bruto

(c) Provisiones para el consumo de capital

(d) Ingreso neto = (b) - (c)

(e) Ingreso neto interno = (a) + (d)

(f) Transferencias netas con el exterior por ingreso de factores

(g) Ingreso neto nacional = (e) + (f)

Es decir que se hallan aquí todos los elementos de aquel planteo: el producto interno bruto estaría dado por (a) + (b), los ingresos por factores del exterior, por (f) y las provisiones a restar, por (c). Los valores correspondientes a los veinte años que cubre el estudio son los siguientes, según surge del Cuadro N° 5, en el que las provisiones para el consumo de capital han sido calculadas al costo de reposición, según se indicara al comentar este aspecto en el punto anterior.

CUADRO 5. INGRESO NETO NACIONAL (1)

(En millones de m.p.n., según los ingresos de los factores)

Años	Remuneración del trabajo(2)	Ingreso de empresarios, propietarios, profesionales, intereses, etc.			Ingreso Neto Interno (1)	Transferencias netas con el exterior por im- graso de facto- rive	INGRESO NETO NACIONAL(1)
		Ingreso bruto (b)	Provisiones(1b) (c)	Ingreso neto (a) = (b) - (c)			
1935	3.099	4.651	560	4.091	7.590	- 476	7.114
1936	3.757	4.956	550	4.406	8.165	- 464	7.699
1937	4.099	5.293	662	5.231	9.530	- 460	8.870
1938	4.248	5.657	720	4.937	9.185	- 455	8.750
1939	4.377	5.946	876	5.070	9.447	- 510	8.937
1940	4.449	6.140	995	5.145	9.594	- 404	9.190
1941	4.771	6.762	1.084	5.678	10.449	- 443	10.006
1942	5.225	8.038	1.247	6.791	12.016	- 527	11.489
1943	5.651	8.384	1.519	7.065	12.716	- 418	12.298
1944	6.588	9.484	1.511	7.973	14.561	- 549	14.012
1945	7.513	10.252	1.670	8.582	16.095	- 426	15.669
1946	10.234	13.889	2.272	11.617	21.851	- 521	21.330
1947	14.552	18.427	2.625	15.802	30.354	- 327	30.027
1948	19.820	21.677	3.690	17.987	37.807	- 45	37.762
1949	26.457	25.104	5.025	10.079	44.536	- 53	44.483
1950	31.646	26.953	6.618	20.335	51.981	- 42	51.939
1951	41.128	40.435	8.973	31.462	72.590	- 280	72.310
1952	50.577	42.570	10.286	32.284	82.861	- 50	82.811
1953	54.589	50.771	11.532	39.239	94.020	- 63	93.965
1954	62.500	54.240	11.798	42.442	104.942	- 104	104.838

(1) Las deducciones en concepto de provisiones para el consumo de capital están estimadas, en general, al costo de reposición. Para los años 1940-45 las provisiones se fijaron en el mismo porcentaje con respecto al producto bruto interno que se registró en 1946.

(2) Incluye los aportes personales y patronales a las cajas de previsión social.

En el esquema de las Naciones Unidas, el ingreso nacional se muestra en dos cuadros, el III, en que se lo discrimina por tipo de organización y el IV, que contiene su distribución por tipo de ingreso. Su transcripción se hace en las páginas 31 y 32, respectivamente, del Apéndice. Aquí se seguirá con el análisis de los elementos que lo integran, de acuerdo con el planteo hecho en dicho informe.

a) Ingreso Nacional según el tipo de organización (Cuadro III)

Este cuadro presenta una clasificación del ingreso nacional basada principalmente en los diferentes tipos de organización de que procede. De los seis rubros principales, los cinco primeros muestran la contribución al producto interno neto que aportan las empresas privadas, las sociedades de capital públicas, las empresas del gobierno, las unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro y el gobierno general. Como estas contribuciones incluyen la remuneración de los factores de producción suministrados tanto por los residentes habituales como por los extranjeros, todos los ingresos por factores obtenidos por extranjeros se deducen en la partida 6, y todos los ingresos por factores recibidos del exterior por residentes habituales se suman a fin de que el cuadro refleje el ingreso nacional.

La principal clasificación de los elementos constitutivos que se hace es la que distingue la remuneración de los asalariados de los otros ingresos. Como ésta es una clasificación de la contribución al producto interno, los otros ingresos (designados como superávit de explotación) equivalen a la suma de los utilidades distribuidas y no distribuidas; de los alquileres y de los intereses netos (todos ellos calculados antes de cargarse los impuestos) procedentes del sector. Dentro de las dos subdivisiones del sector de las empresas privadas, el superávit de explotación de las sociedades de capital y de las empresas de personas se presenta por separado. Dentro de los sectores de familias y asociaciones civiles y de gobierno general, no se hace el análisis de aquellas participaciones pues el valor de los ingresos no procedentes del trabajo es tan insignificante que puede omitirse.

El cálculo publicado por la Secretaría de Asuntos Económicos no contiene cuadro alguno con estos elementos. Pensando que resultaría ventajosa la incorporación al acervo estadístico del país de un cuadro de este tipo, se hace a continuación algunas consideraciones al respecto. Estas consideraciones pueden reunirse bajo

tres aspectos: su utilidad, las posibilidades de calcularlo y los problemas conceptuales implícitos en él.

Con respecto a la utilidad de un cuadro sobre el ingreso nacional según el tipo de organización, basta decir que nos mostraría, por una parte, una de las facetas más importantes de los cambios ocurridos a través de los últimos veinte años en la organización de nuestra economía y que proporcionaría, además, un elemento de medición para juzgar acerca del valor efectivo de las medidas que se tomen para corregir algunos de los males más serios que aquejan a la economía nacional. En efecto, aún concentrando la atención en los primeros tres rubros principales, el cuadro mostraría por separado la evolución habida en el ingreso de las empresas privadas, las empresas del gobierno y las sociedades de capital públicas. El progresivo avance de la actividad estatal en el campo de la producción de bienes y servicios ocurrido en los años precedentes y la decisión de dar ahora un cambio de rumbo, confieren actualidad especial al cuadro, en los dos sentidos recién expresados. La división del rubro de empresas privadas en agricultura, ganadería, y otras ramas de actividad, agrega otro elemento de primordial interés para medir su evolución comparativa. De no menor importancia resulta la subdivisión del ingreso de cada uno de esos tipos de empresas en remuneración del trabajo y superávit de explotación, que permitiría comparar los resultados de la actividad de los distintos factores y tipos de empresa.

Las posibilidades de calcular el cuadro, no se cree que constituyan un obstáculo insalvable, más aún, gran parte de los elementos requeridos ya se hallan indudablemente medidos, especialmente con motivo de la elaboración de los cuadros 2 y 4 del informe publicado. Sólo se requerirían los datos correspondientes a las empresas públicas.

Las principales dificultades estarían constituidas por los problemas conceptuales inherentes a la clasificación de las empresas. Ello se debe tanto a la extensa gama de grados de dependencia patrimonial y de dirección existente, como a las modificaciones introducidas en el "status" de algunas de las empresas durante estos años. Con el fin de ilustrar el punto, y pese a que el concepto de empresas como sector se da en otro lugar, se ha creído conveniente transcribir aquí los párrafos del informe del Comité de Expertos de las Naciones Unidas (1) donde se define a las empresas públicas. Luego de decir que "las Empresas incluyen todas

(1) "Un sistema de cuentas nacionales y correspondientes cuadros estadísticos", págs. 12 y 13.

las casas, organizaciones e instituciones que producen bienes y servicios para la venta a precios fijados de modo que cubran aproximadamente el costo de producción"; las agrupa en cinco categorías: cuatro de empresas privadas y una de empresas públicas. La sección correspondiente a estas últimas dice así: "Todas las empresas públicas, es decir, en general, todas las empresas de los tipos arriba definidos, que son propiedad o están bajo el control de las autoridades públicas. Muchas de estas empresas, por ejemplo, las industrias nacionalizadas, la administración de correos y las autoridades locales propietarias de viviendas, son claramente discernibles como tales, pero es conveniente incluir en esta categoría algunas otras entidades oficiales cuyo carácter de empresa es menos claro. Estos son organismos oficiales que proporcionan a otros organismos oficiales servicios de la misma índole de los que a menudo proporcionan las empresas privadas, y que se han establecido independientemente de los organismos a los que prestan subservicios. Entre ellos figuran, por ejemplo, fábricas de municiones, talleres de reparaciones para vehículos automotores y los arsenales de la marina. Si dichas actividades se llevan a cabo exclusivamente por otro departamento, sólo se incluirán en esta categoría cuando no constituyan una parte secundaria de un organismo general de gobierno. Esta regla es aplicable también a los establecimientos de imprenta y publicación del gobierno, los cuales sólo se incluirán en esta categoría si funcionan independientemente de otros organismos individuales del gobierno. En general, el mantenimiento de hospitales y escuelas públicas no se incluirá como actividades de empresas.

Para ciertos fines, es conveniente hacer una distinción entre las empresas del gobierno y las sociedades de capital públicas.

Las empresas del gobierno incluyen todas las empresas públicas que están integradas financieramente con el gobierno general y que no mantienen su propia reserva aparte de los fondos necesarios para sus actividades durante el ejercicio.

Las sociedades de capital públicas incluyen, en primer lugar, las sociedades de capital oficialmente establecidas y reglamentadas por ley pública, cuyas acciones son en totalidad o en parte, propiedad de autoridades públicas y cuyo personal de dirección es designado principalmente por estas últimas. En segundo lugar, deben incluirse en esta categoría las sociedades de capital privadas cuando se considere que están controladas por autoridades públicas. Por consiguiente, la línea de demarcación entre las sociedades de capital privadas, en el sentido que

aquí se da a esta expresión, y las sociedades de capital controladas por el gobierno, debe ser a menudo fijada arbitrariamente, debido a la vaguedad de la noción de control.

En general, el hecho de que una parte predominante de las acciones sea propiedad del gobierno, constituye el criterio decisivo. Sin embargo, en vista de las muchas formas en que un gobierno puede ejercer su control sobre las empresas comerciales e industriales, es difícil establecer un criterio único adecuado para todos los casos; empero el factor importante a este respecto es el hecho de ejercer una influencia efectiva en todos los aspectos principales de la administración de la empresa, y no simplemente aquella influencia que se deriva del ejercicio de los poderes reguladores generales que tienen las autoridades públicas.*

b) Ingreso Nacional por elementos constitutivos (Cuadro IV)

Este cuadro puede considerarse como una ampliación del análisis de la distribución del ingreso nacional dado en el precedente, dedicada a mostrar las formas en que ese ingreso llega a quienes pueden considerarse como los beneficiarios finales de él. En el caso de la remuneración a los asalariados, este desarrollo es muy fácil puesto que basta ajustar los ingresos del trabajo registrados en los grupos 1 a 5 del Cuadro III con respecto a la remuneración neta recibida del exterior, que está incluida en la partida 6 del mismo cuadro.

Con respecto a la distribución de los superávit de explotación, que figuran en las partidas 1 al 5 del Cuadro III y del ingreso neto de la propiedad procedente del exterior, que figura en la partida 6 del Cuadro III, debe reconocerse que llegan a sus beneficiarios finales en diversas formas, que dependen de la estructura de la economía y de la naturaleza de las instituciones de la Sociedad. Por este motivo, en el Cuadro IV, las respectivas corrientes no reflejan la remuneración de los factores de producción, sino que simplemente registran la forma en que se reciben los ingresos. En total, la suma de las partidas 2 a 8 del Cuadro IV será igual a la suma de los superávit de explotación y del ingreso neto de la propiedad recibido del extranjero, del Cuadro III.

Las 3 primeras partidas registran el ingreso que obtienen las familias y asociaciones civiles en varias formas; la cuarta las sumas retenidas por las sociedades de capital, y las dos siguientes las sumas recibidas por el gobierno general en concepto de impuestos sobre las sociedades de capital, ingreso procedente de la propiedad y superávit de las empresas del gobierno.

Los elementos componentes del Cuadro IV se definen de la siguiente manera:

(1) Remuneración del trabajo (corriente 2.1) Comprende los jornales, sueldos y demás elementos de remuneración (en dinero o en especie) pagados a los residentes habituales empleados por empresas públicas o privadas, por las familias y asociaciones civiles y por el gobierno general, así como los ingresos del trabajo pagados por el resto del mundo a residentes habituales del país considerado. La definición de las tres partidas en que se divide esta corriente en el Cuadro IV es la siguiente:

Jornales y sueldos (partida 1.a) Representa todos los jornales y sueldos de los asalariados antes de deducir sus contribuciones a las cajas de seguridad social. Incluye las comisiones, bonificaciones, las participaciones en las utilidades de la empresa, así como las propinas a los sirvientes, los emolumentos pagados a los directores, a los ministros del culto, etc. También se incluyen las contribuciones de los empleadores a las cajas de pensiones privadas, o similares, no incluidas en la seguridad social. Los ingresos en especie deben ser evaluados al costo al empleador. No se incluyen, en cambio, los gastos de movilidad y viáticos reembolsados por el empleador, los gastos de los obreros en herramientas y útiles de trabajo; los subsidios familiares no sufragados directamente por el empleador.

Pago y bonificación de los miembros de las fuerzas armadas (Partida 1.b).

Esta partida es igual a la partida A. 1.b del Cuadro I (Composición de los gastos de consumo del Gobierno General).

Contribuciones de los empleadores a las cajas de seguridad social (partida 1.c).

Comprende los pagos hechos por los empleadores a las cajas de seguridad social en favor de sus empleados y obreros.

Las principales fuentes de datos utilizadas por los países para el cálculo de la remuneración del trabajo son los registros de seguridad social, los censos o encuestas industriales, las estadísticas impositivas y los censos de población. Desde que estas fuentes suministran generalmente sólo una información parcial, muchos países deben recurrir a más de una de ellas.

La primera columna del cuadro de "Ingreso neto nacional", que ya se mostrara, contiene el total de la remuneración del trabajo en nuestro país. Según se explica en la página 62 del informe de la Secretaría de Asuntos Económicos, "la

estimación de los salarios se ha hecho en forma directa. Se cuenta con datos estadísticos completos para el sector industrial, minería, importantes rubros de los transportes, para el Gobierno y para el sector financiero. En otros rubros los salarios se han estimado teniendo en cuenta la población ocupada y el promedio de remuneración media de cada año. Las contribuciones patronales y personales a las cajas de previsión social han sido incluidas en la remuneración del trabajo, siguiendo el mismo criterio suscitado por el Comité de Expertos. Con todo, se reconoce la especial importancia que tiene en nuestro país la decisión en un sentido o en otro, debido a la magnitud de dichos aportes. La discriminación de la remuneración total del trabajo en los tres componentes propuestos por dicho Comité, permitiría seguir la evolución real de los ingresos monetarios de los empleados y obreros y recalcular su importancia dentro del ingreso nacional.

(2) Ingresos obtenidos por las familias de las granjas, profesionales liberales y demás empresas personales (corriente 2.2). Esta corriente registra los ingresos en dinero y en especie que reciben los particulares que son únicos propietarios o socios de empresas, o que ejercen una profesión liberal en forma independiente. Por lo tanto, puede considerársela constituida por elementos que representan la remuneración del trabajo y del capital proporcionados por el empresario. Comprende todas las cantidades que son retenidas e invertidas en la empresa. Se incluye el ingreso procedente de la propiedad de tierras y edificios y de la posesión de haberes financieros, que se computan en el rubro siguiente, como ingreso de la propiedad.

En el cálculo referente a nuestro país, se ha agrupado este rubro con todos los que siguen bajo el común denominador de "ingresos de empresarios, propietarios, profesionales, intereses, etc.". En el texto se expresa que "se ha avanzado considerablemente en la estimación estadística de cada una de las clases de ingresos que se originan en el proceso productivo, así como en las cifras de los diversos países de transferencia, pero aún la tarea no se ha completado para todo el período 1935-54". Las cifras contenidas en el Cuadro 4 se consideran como una estimación provisional y, dentro de ellas, las de ingresos de propietarios, empresarios, etc. fueron obtenidas por diferencia.

La medición de cada uno de los integrantes del rubro aquí considerado requiere fuentes y procedimientos distintos. Así, el cálculo del ingreso del campo se basa generalmente en estadísticas de impuesto a los réditos, estadísticas cen-

sales de ingresos, encuestas agrícolas, cuadros de ingresos y gastos, y estadísticas del número de empresas o propietarios e ingreso medio estimado. En cuanto a las profesiones, el procedimiento más común consiste en determinar el número de profesionales y aplicarle una remuneración media. Para el cálculo de los ingresos de las sociedades de personas es necesario, tal como se hace en Canadá, separarlas por actividad, cada una de ellas requiriendo un procedimiento distinto.

(3) Ingreso obtenido de la propiedad por las familias y asociaciones civiles (Corriente 2.3).

Esta corriente registra todos los pagos, reales o imputados, a personas físicas y asociaciones civiles, en su calidad de dueños de haberes financieros, tierras y edificios. Los elementos que componen esta corriente, según figuran en el Cuadro IV, son los siguientes:

Arrendamientos (partida 3.a) Comprende todos los ingresos netos que reciben las unidades familiares y las asociaciones civiles que poseen tierras y edificios. Del monto recibido se deducen los costos de explotación tales como los seguros, las reparaciones, las cargas, tasas e impuestos, los pagos por suministro de agua, la depreciación y los intereses de hipotecas. El arrendamiento neto comprende los alquileres efectivamente pagados así como los imputados sobre las viviendas ocupadas por sus dueños. También se incluyen en esta corriente los regalías recibidas por patentes, derechos de autor y derechos sobre recursos naturales.

Como ilustración de las fuentes y procedimientos utilizados en otros países para el cálculo de este concepto, puede mencionarse aquí la práctica canadiense. Para facilitar la estimación los arrendamientos son allí distribuidos en tres categorías: viviendas u basas, otros edificios urbanos y arrendamientos rurales por todo concepto. Para todos ellos se determina primero los alquileres brutos totales de los que se restan los recibidos por las sociedades de capital y el gobierno. La cifra resultante de alquileres brutos percibidos por las familias y asociaciones civiles se transforma en neta mediante la deducción de los costos de explotación arriba mencionados. El cálculo de los alquileres del primer grupo, similar al de "vivienda" del cálculo de la Secretaría de Asuntos Económicos, se hace de un modo parecido al utilizado en nuestro país. El de los otros edificios no rurales se basa en los alquileres pagados por las empresas y el gobierno, menos los alquileres por

ese tipo de propiedad percibidos por esas mismas entidades. Con respecto a los arrendamientos rurales, se los divide en vivienda y tierra, los primeros estimados sobre la base de un valor locativo igual al 5% del valor de las casas y los segundos basándose en las declaraciones censales sobre arrendamientos en efectivo y en especie que se proyectan a los otros años según las fluctuaciones en el valor de las cosechas y las tierras.

Intereses (partida 3.b) Comprende todos los pagos reales de intereses que reciben las familias y asociaciones civiles, con inclusión de los correspondientes a bonos del gobierno y el monto imputado de los intereses debidos por las compañías de seguros de vida, bancos y demás instituciones financieras intermediarias. En gran número de países no se lo calcula como componente del ingreso nacional, especialmente entre aquellos que computan los beneficios de las empresas sin hacer deducción de intereses pagados. Donde se lo mide, se sigue generalmente uno de los dos procedimientos siguientes: ya sea se distingue las distintas clases de intereses recibidos o pagados y se estima su monto separadamente (aplicando, por ejemplo, el rendimiento medio al capital en préstamo), o si no se construye el total sobre la base de información suministradas por el impuesto a los réditos.

Dividendos (partida 3.c) Comprende todos los dividendos pagados a las unidades familiares y asociaciones civiles, por las asociaciones de capital y cooperativas. Generalmente se los deriva conjuntamente con la estimación de los beneficios de esas sociedades y por eso se los considera más adelante al tratar los ahorros de las sociedades de capital.

Pagos por transferencia de las sociedades de capital (partida 3.d) Esta partida cubre todas las sumas que las sociedades de capital ceden a las familias y asociaciones civiles al servicio de las familias, incluyendo las asignaciones por créditos inconvertibles pero excluyendo las donaciones y aguinaldos al personal. Debido a su reducida importancia, muy raramente se los muestra por separado. Donde se los muestra en detalle, como en Estados Unidos, las donaciones de las sociedades de capital a asociaciones civiles y las deudas impagas de los consumidores forman los renglones más importantes.

(4) Ahorro de las sociedades de capital (corriente 2.4) Esta corriente aparece en el Cuadro IV dividida en dos partidas, según se trate de sociedades privadas (4.a) o públicas (4.b). Debe recordarse aquí que hay diferencia entre estas sociedades de capital públicas y las empresas del gobierno, que se consideraron más adelante.

Comprende la parte del ingreso obtenido por las sociedades de capital y las cooperativas, que queda después del pago de los impuestos directos y de la distribución de dividendos. En la práctica, muchos países no hacen la discriminación entre los distintos destinos de los beneficios y publican sólo el monto de éstos previo a pago alguno. De cualquier manera la estimación del monto total es el primer paso para llegar a la determinación de la importancia de los componentes.

La fuente más generalmente utilizada es el impuesto a los réditos. Con todo la demora con que las oficinas impositivas compilan sus datos, determinan que se utilizan también los balances de las empresas ya sea como única fuente ya como elemento para la extrapolación de datos provisionales referentes a los años más recientes. Aado que la definición de beneficios para la contabilidad nacional generalmente difiere de la impositiva, corresponde efectuar ajustes a los valores dados por la entidad fiscal; los principales se refieren a la eliminación de las ganancias y pérdidas de capital, y, con respecto a los dividendos, evitar la duplicación que resulta de los acreditados por una sociedad a otra de la cual depende, mediante la sustracción de ingresos por dividendos de las sociedades. Estos ajustes, con todo, son más bien la excepción que la regla en la práctica de los países.

(5) Impuestos directos sobre las sociedades de capital (corriente 2.5)

Los impuestos directos sobre las sociedades de capital y las cooperativas, son los que se reciben a intervalos regulares sobre las utilidades, el capital, o el valor neto de estas empresas. Aquí se incluyen los impuestos sobre la renta y las ganancias extraordinarias de las sociedades de capital, los impuestos sobre las utilidades no distribuidas o sobre el capital social de la empresa, etc. Las exacciones de capital y los pagos similares no recurrentes deben tratarse como transferencias de capital, no como cargos a las utilidades corrientes. La razón de que las fechas en que el monto del impuesto se determina, se demanda y se paga no sean muchas veces dentro del mismo año, se plantea un problema acerca de cual es la fecha en que debe ser registrado. Apartándose un poco del principio de que el impuesto debe ser computado en el momento de percibirse el ingreso gravado, las Naciones Unidas aconseja registrar los impuestos en el año en que se demanda su pago. De ese modo se evitan engorrosos cálculos y no se hace necesario ajustar las cuentas del gobierno.

(6) Ingreso del gobierno general procedentes de sus propiedades y empresas (Corriente 2.6).

Esta corriente registra las cantidades que el gobierno general recibe de las empresas del gobierno, así como el monto neto de los intereses, los dividendos y los arriendos que retira de la propiedad de edificios y de haberes financieros.

Debido a las condiciones que operan ciertas empresas del gobierno, a menudo es difícil decidir si los superávit o déficit de estas empresas deben ser incluidos en esta corriente o si deben considerarse como impuestos indirectos o como subvenciones. Es preferible tratar como impuestos indirectos las utilidades procedentes de los monopolios del Estado, tales como suelen ser los del tabaco y del alcohol, caso que es imposible asignarlas en una categoría apropiada. En el caso de las demás empresas del gobierno, hay, a primera vista, motivo para registrar sus superávit o déficit en esta corriente, especialmente si estas empresas compiten con otros productores nacionales o extranjeros.

Es muy difícil formular reglas de aplicación general, y distintos países juegan de manera diferente el mismo tipo de operaciones: el Canadá, por ejemplo, considera el superávit del correo dentro de esta corriente, mientras el Reino Unido lo trata como un impuesto indirecto.

Aparte de las utilidades de las empresas del gobierno (partida 6.a), definidas aquí de la misma manera que las de las empresas privadas, esta corriente incluye los ingresos por alquileres, intereses y dividendos (partida 6.b), que comprende todos los ingresos que recibe el gobierno general en su calidad de propietario de haberes financieros, tierras y edificios, así como el alquiler neto imputado por los edificios de propiedad del gobierno y ocupados por el mismo. La imputación se limita a edificios tales como oficinas, escuelas y hospitales y excluye el valor locativo de edificios históricos, museos, etc.

La estimación de los ingresos del gobierno surge generalmente del análisis de las cuentas fiscales y los balances de las empresas del gobierno.

(7) Interés de la deuda pública (corriente 2.7) Esta corriente, que se halla incluida en los ingresos de la propiedad y en los ahorros de las sociedades de capital, debe ser restada para llegar al ingreso nacional neto. Comprende los intereses de la deuda pública en todas sus formas, ya se trate de deudas de las autoridades nacionales, provinciales y municipales y ya sea que esos intereses devenguen

al sector privado lo mismo que al resto del mundo. La fuente primaria de información es, por supuesto, la cuenta de inversión.

(8) Intereses de las deudas de los consumidores (corriente 2.8). Esta corriente, que consiste en el interés de todas las deudas de las unidades familiares y asociaciones civiles adquiridas en su condición de consumidores, debe también ser sustraída si el ingreso nacional se define como excluyendo tales pagos. Sin embargo, la mayoría de los países no hace en la actualidad esta exclusión. Donde ella existe, el procedimiento habitual consiste en aplicar una tasa apropiada de interés al monto total de créditos vigentes a consumidores, basados en informaciones referentes a ventas de automóviles y créditos en cuotas otorgados por el comercio minorista, las compañías financieras y los prestamistas.

5 - TRANSFERENCIAS CORRIENTES ENTRE EL GOBIERNO GENERAL

Y EL RESTO DE LA ECONOMÍA

a) Impuestos indirectos (corriente 5.7) Se consideran como indirectos los impuestos sobre bienes y servicios que son cargados a gastos de negocios y los que gravan la posesión o el uso de bienes de servicios por las unidades familiares. Sus principales son, por lo tanto, los derechos de importación, de exportación y de consumo, las tasas locales, las tasas sobre los espectáculos y sobre las apuestas, los impuestos sobre las ventas, las patentes profesionales o comerciales, los derechos de timbre, los derechos sobre los vehículos automotores, etc. Los impuestos inquilinarios son tratados como impuestos indirectos, a menos que su aplicación se considere como un procedimiento administrativo para el cobro de impuestos sobre la renta.

b) Subvenciones (corriente 5.a) Consisten en las donaciones corrientes de las autoridades a los productores, tanto en forma de pagos directos como en la de un margen entre el precio de compra y el de venta de los organismos comerciales del gobierno. En cuanto al valor de los cupones que el gobierno distribuye a ciertos grupos de la población para que obtengan alimentos a precio inferior al del mercado, no se incluye en esta corriente sino en las transferencias del gobierno a las unidades familiares.

c) Intereses de la deuda pública (corriente 5.6) y d) Impuestos directos sobre las sociedades de capital (corriente 5.8), ya fueron visto anteriormente, dentro de la sección 4 b) como corrientes 2.7 y 2.5 respectivamente.

e) Impuestos directos sobre las familias y las asociaciones civiles (corriente 5.9) Esta corriente incluye todos los impuestos que gravan los ingresos de las familias y las asociaciones civiles, tales como los impuestos sobre la renta personal, los recargos e impuestos adicionales, etc. Como las contribuciones a las cajas de seguridad social que hacen los empleadores y los empleados se consideran como un elemento de remuneración y por lo tanto se incluyen aquí.

f) Transferencias corrientes a las familias y asociaciones civiles (corriente 5.3 y cuadro IX) Comprende todos aquellos pagos unilaterales del gobierno (distintos de los intereses de la deuda pública) que se considera aumentan los ingresos de los beneficiarios. Los elementos componentes de esta corriente, según aparecen en la clasificación dada en el cuadro II, son los siguientes: Educación e investigación (becas, salarios a aprendices industriales y donaciones a universidades, institutos técnicos, escuelas, etc. que no sean para inversiones); Salubridad (prestaciones por enfermedad y maternidad, donaciones a hospitales privados sin fines de lucro); Seguridad y asistencia sociales (prestaciones por desocupación, a título de socorro, pensiones a la vejez y a viudas y tutores, subsidios familiares y donaciones a instituciones privadas dedicadas al bienestar social); Otras transferencias (primas por servicios de guerra, pensiones y donaciones por servicios prestados, etc.).

g) Otras transferencias corrientes de las familias y asociaciones al gobierno (corriente 5.10).

Incluye ciertos pagos hechos por las familias y asociaciones civiles que no están comprendidos en los gastos de consumo, como, por ejemplo, los derechos de matrícula en las escuelas, los derechos para la expedición de documentos, (cédulas de identidad, pasaportes, registros de conductor) así como las multas y otras penas pecuniarias que se pagan al gobierno general.

El informe de la Secretaría de Asuntos Económicos dice que se está trabajando en el cálculo del valor de los diversos pagos de transferencias. Para estimar el producto bruto nacional se hizo en él un análisis de los dos primeros aquí incluidos: los impuestos indirectos y los subsidios. Con respecto a la fuente utilizada para los impuestos indirectos dice que ha sido las cuentas de inversión de la Administración Nacional y los presupuestos de las Provincias y Municipalidades. La de los subsidios se supone que ha de ser la misma, aunque ella no se dice en el párrafo respectivo. De un análisis de los mismos elementos deben surgir también

los valores correspondientes a las demás transferencias entre el gobierno y el resto de la economía discriminadas en el esquema básico en que se muestran los valores correspondientes a 1951 (apéndice V).

6 - ABORRO, TRANSFERENCIAS DE CAPITAL Y PRESTAMOS

a) Ahorro (Cuadro V) Los saldos de las cuentas corrientes de las empresas, de las unidades familiares y asociaciones civiles, y del gobierno general representan el ahorro de esos sectores, o sea el excedente de las entradas corrientes sobre las salidas corrientes. En el caso de la nación en su conjunto, el ahorro total será igual a la suma de la formación interna neta de capital y del déficit en cuenta corriente de la nación con el resto del mundo.

Estas relaciones se presentan en el Cuadro V que, en realidad, resulta de la consolidación de la cuenta 3 y de las cuentas "consolidación de capital de las cuentas 4, 5 y 6. La corriente 5.4 (ahorro del gobierno general) se presenta por separado para cada tipo de autoridad. Los asientos pueden diferir considerablemente de lo anotado como "ahorro", "superávit corriente", etc., en la contabilidad de las empresas y en la contabilidad pública, debido a diferencias en los principios de contabilidad adoptados, por ejemplo, en cuanto a la valoración de las existencias, a las asignaciones para depreciación a las ganancias de capital, al método de contabilizar las transacciones a base de los valores en efectivo o de los valores devengados, y a la definición de la formación de capital.

Ya se hizo anteriormente referencia a los fuentes y métodos de cálculo aplicables a la formación interna de capital, lo mismo que el saldo de la balanza de pagos corrientes. En cuanto a la existencia de datos locales, cabe decir que si bien la redistribución de elementos para la obtención de valores del ahorro nacional no se halla en los cuadros del informe de la Secretaría de Asuntos Económicos, en el diagrama con los valores de 1951 existe una estimación al respecto. Según ella, la cuenta de Ahorro e Inversión representa en ese año una suma de 22.946 millones, que provienen de las siguientes fuentes:

	Millones de m\$n.
Ahorro personal	7.288
Provisiones y utilidades no distribuidas	8.175
Contribuciones sociales	4.739
Desinversión externa	<u>2.744</u>
Total ahorro - inversión	22.946

De estos parciales, sólo el último ha sido mostrado en los cuadros de detalle que cubren el período 1935-54; en cuanto a los 2 primeros se reconoce que sus magnitudes son sólo aproximadas. El destino de ese ahorro es: mfn. 16.616 millones para inversiones privadas y mfn. 6.330 millones que absorbe el estado.

Es decir que, aunque no publicados aún, existen los elementos necesarios para el cálculo del ahorro nacional dentro de un esquema similar al propuesto por el Comité de Expertos de las Naciones Unidas. Ello se deduce del reconocimiento hecho en el texto del informe local (pág.41) de la posibilidad de establecer una mayor discriminación de los gastos del Estado según su destino.

b) Transferencias de capital (Cuadros VII, IX, XI) Comprende las transferencias entre las cuentas "conciliación de capital" y abarca tanto las internas como las internacionales. Las diversas corrientes de transferencias de capital que aparecen en el sistema son las siguientes:

- 1) De las familias y asociaciones civiles a la formación interna de capital (corriente 3.5) Incluye, en primer lugar, el valor de todo a la formación neta de capital (en activos fijos y en existencias) en todas las empresas no constituidas en sociedades de capital, las asociaciones civiles y las viviendas ocupadas por sus dueños, con exclusión de la financiada con donaciones del gobierno. De ello se resta la corriente neta de donaciones de capital entre las sociedades de capital y las familias y asociaciones civiles, tales como las donaciones a las fundaciones.
- 2) Del gobierno general a la formación interna de capital (corriente 3.6) Comprende, en primer lugar, todas las transferencias de capital de las sociedades de capital y las respectivas al gobierno general: exacciones de capital, confiscaciones, etc. En segundo lugar, y con signo negativo, comprende el valor de toda la formación neta de capital de las empresas del gobierno y el gobierno general y, también todos los donativos de capital destinados a la financiación de la formación interna de capital en los sectores privados y las sociedades de capital públicas, tales como las indemnizaciones por daños de guerra, donativos para inversiones directas, etc.
- 3) De las unidades familiares y asociaciones privadas del gobierno (corriente 4.10) Incluye los pagos por impuestos sobre herencias, sobre donaciones, exacciones de capital y demás pagos similares hechos al gobierno. La contrapartida son las indemnizaciones por daños de guerra referentes a efectos personales.

- 4) Del resto del mundo a las sociedades de capital (corriente 3.7) Esta corriente muestra todas las transferencias netas entre las sociedades de capital establecidas dentro del país y el resto del mundo.
- 5) Del resto del mundo a las familias y asociaciones civiles (corriente 4.13) Representa todos los pagos unilaterales entre estos dos sectores, ya sea en efectivo o en especie. Las remesas, legados, transferencias de los inmigrantes, forman la contrapartida.
- 6) Del resto del mundo al gobierno general (corriente 5.14) Incluye todos los pagos unilaterales, en efectivo o en especie, entre el gobierno general y las empresas del gobierno, por una parte y, por otra, el resto del mundo, con exclusión de las transferencias de equipo militar.

Con respecto a todas estas transferencias de capital, pueden hallarse en el informe de la Secretaría de Asuntos Económicos unas veces en los cuadros y otras sólo en el diagrama correspondiente a 1951, datos parciales. Estos permiten reconstruir aunque sea aproximadamente varios de los elementos más importantes. Así ocurre en las del primer grupo con las construcciones de viviendas y otros edificios levantados por familias y sociedades que no son de capital; aunque no fuera posible obtener la discriminación exacta, es factible llevar a cabo una estimación aproximada del monto que corresponde a esta transferencia. Algo similar ocurre con el segundo y, en mayor medida con el tercero, cuyos datos es posible extraer de las cuentas oficiales de inversión. Las tres últimas aparecen reunidas en los cuadros y, con detalle por separado de las transferencias de utilidades, en el diagrama.

c) Préstamos concedidos y recibidos. Aparte de las ganancias y pérdidas de capital, las variaciones netas de los haberes y obligaciones financieros del sector están dadas por los saldos de las cuentas "conciliación de capital", después de haber tomado en cuenta el ahorro y la formación y transferencias de capital. En el sistema de cuentas propuesto por las Naciones Unidas se discernen los siguientes elementos de los préstamos netos recibidos.

- 1) La corriente 3.8 comprende los préstamos netos recibidos por las sociedades de capital públicas y privadas y las cooperativas.
- 2) La corriente 4.14 comprende los préstamos netos recibidos por las unidades fa-

miliars y las asociaciones civiles, con inclusión de los préstamos recibidos por las empresas no constituidas en sociedades de capital.

3) La corriente 5.15 comprende los préstamos netos obtenidos por el gobierno general y las empresas del gobierno, tanto dentro como fuera del país.

4) La corriente 6.9 comprende el aumento o disminución netos en los créditos de la Nación en el extranjero.

C - RESUMEN

Son pocos los antecedentes acerca de compilaciones del ingreso en nuestro país. El primer trabajo orgánico para una serie de años fué la publicación del Banco Central de la República cubriendo el período 1935-1945, aparecida en 1946. Recién en el año actual se hizo otra publicación de similar envergadura, llevada a cabo por el mismo equipo, transferido en el interior a la Secretaría de Asuntos Económicos. Este último trabajo tiene alcances más amplios ya que por primera vez plantea el establecimiento de un sistema de cuentas. Es al examinarlo desde este punto de vista que cabe considerarlo sólo como un anticipo de estudios más completos que, según se explica en dicha publicación, se están llevando a cabo.

La novedad que significaba el tratar de aplicar un sistema de cuentas como el propuesto por el Comité de Expertos en Ingreso Nacional de las Naciones Unidas, tal como se había hecho originalmente en el presente trabajo, queda relegada a segundo plano con esa publicación. Por ello el planteo primitivo de este capítulo ha sido transformado y lo que se presenta en él es una enunciación de corrientes, transcribiendo primero para cada una, en forma resumida o "in toto", las anotaciones del Comité de Expertos, pasando luego a la situación de dicha corriente en los cálculos de la Secretaría de Asuntos Económicos, y, por último, a las sugerencias que se cree necesario destacar con respecto a algunas de dichas corrientes y sus posibilidades de cálculo en el país.-

A P E N D I C E

ALGUNOS SISTEMAS CONTABLES EN VIGENCIA

ALGUNOS SISTEMAS CONTABLES EN VIGENCIA

Como apéndice a este trabajo se incluye aquí un detalle de algunos de los sistemas vigentes en la actualidad, como muestras de aplicaciones concretas de los principios anteriormente enunciados. Aunque en algunas de las exposiciones será menester incurrir en la repetición de conceptos ya expresados con el fin de darle unidad, se ha buscado en lo posible evitar esas repeticiones.

En primer lugar se muestra el trabajo de uniformación llevado a cabo por organismos internacionales. Dentro de la sección dedicada a las Naciones Unidas se resumen dos trabajos. El primero fué iniciado por la Sociedad de las Naciones, suspendido durante la guerra, y publicado en 1947 por las Naciones Unidas. En más detalle se muestra luego el informe producido por un Comité de Técnicos de este último organismo reunido en Nueva York en 1952 y aprobado luego por su Consejo Económico y Social. Luego se hace una breve referencia al trabajo de la Organización para la Cooperación Económica Europea.

El resto del capítulo está dedicado a los sistemas aplicados en cuatro países. En primer lugar se da, con más detalle que las restantes, una explicación del utilizado en los Estados Unidos, seguido por la del análisis de las relaciones entre industrias llevado a cabo en ese país. Siguen luego los sistemas vigentes en Reino Unido, Holanda y Noruega, descriptos en forma más breve.

A - NACIONES UNIDAS

Antecedentes

La necesidad de lograr uniformidad conceptual y similitud de presentación entre los resultados de cálculos de renta nacional efectuados en distintos países, ha motivado que, primero la Sociedad de Naciones y luego las Naciones Unidas, se dieran a la tarea de suar opiniones y desarrollar un sistema que pudiera ser adaptado a las necesidades de los países miembros, manteniendo sin embargo unidad de criterio y facilidad para la comparación.

Ya en la Conferencia Internacional sobre Estadísticas Económicas realizada en Ginebra en 1928 se otorgó mandato al Comité de Técnicos Estadísticos para ofrecer la ayuda que fuese necesaria al respecto. En su Octava Sesión, llevada a cabo en abril de 1939, este Comité decidió incluir en su programa la medición estadística de la renta nacional, basándose en que consideraba que se

estaba haciendo sentir, de manera creciente, la necesidad de muchos países de contar con una guía en la materia. El comienzo de la guerra ceses más tarde, abrió un paréntesis en las actividades del Comité, que habría de durar 6 años. Al reanudarlas en 1943 designó una Subcomisión para estudiar el problema de la medición de la renta nacional y presentar un informe al respecto. Este grupo técnico se reunió a fines del mismo año para considerar un memorándum preparatorio, hecho por uno de sus miembros, el profesor Richard Stone, a pedido del Secretariado y con el propósito de que sirviera como base para las discusiones. Este memorándum, tal como quedó definitivamente redactado luego de las discusiones hechas en esas reuniones, fue incluido como apéndice del informe de la Subcomisión. El informe en sí, contiene sólo las principales conclusiones a que se arribó durante esas reuniones. En 1947, la Comisión Estadística de las Naciones Unidas decidió la publicación del informe y su apéndice, como el último de la serie "Estudios e informes sobre métodos estadísticos" que iniciara la Sociedad de Naciones, y bajo el nombre de "Medición de la Renta Nacional y la Construcción de Cuentas Sociales". El apéndice, firmado por Richard Stone y contenido en el mismo volumen, se llamó "Definición y Medición del Renta Nacional y Totales Relacionados".

Dado que tanto la Asamblea General como el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas habían llamado repetidamente la atención hacia la importancia de la preparación de estimaciones de renta nacional por países, la Comisión Estadística del organismo recomendó que el Secretariado continuara su trabajo sobre propuestas para la provisión de bases uniformes de información sobre renta nacional. A efectos de sacar provecho de la experiencia adquirida en diversos países en este campo, la Comisión indicó que el trabajo debía contar con la colaboración de expertos de esos países. Los técnicos designados por el Secretario General se reunieron en la sede de las Naciones Unidas, en Nueva York, en julio de 1951, emitieron un informe con las conclusiones a que arribaron durante esas reuniones. Dicho informe, según se dice en su prefacio, tiene el propósito de iniciar un sistema de contabilidad nacional uniforme, a efectos de proveer un marco de aplicación general a las estadísticas sobre renta y producto nacionales, considerándosele como una secuela del publicado en 1947, tanto se bases en principios similares, y el nuevo informe incorporara los frutos de la experiencia adquirida durante los cinco años transcurridos entre ambos en el campo de la contabilidad nacional, especialmente por la Organización para la Cooperación Económica Europea, cuyo segundo informe, publicado también en 1952,

sigue estrechamente.

La publicación del segundo documento quita validez a todos los aspectos del de 1947 que han sido ahora modificados. Por considerar que no se halla dentro de la idea central de este trabajo una comparación detallada de ambos documentos, ella será omitida. En cambio, se da a continuación un breve esquema del sistema propiciado en el primero y luego una exposición más detallada del texto del segundo.

El informe de la Sociedad de las Naciones

Como ya se adelantara, el trabajo publicado en 1947 consistió de dos partes: el informe del Subcomité de Estadísticas de Rentas Nacionales y un apéndice, por Richard Stone, que es el memorándum que éste presentó al Subcomité. El informe es sí, muy breve, indica primero el método de enfoque seguido y la utilidad de un sistema de cuentas sociales. Muestra luego un conjunto de nueve cuadros cuyo uso recomienda para la presentación de los resultados.

Los cuadros son los siguientes:

1) Ingresos y gastos personales: A la izquierda muestra los ingresos de las personas (individuos y asociaciones no lucrativas) originados ya sea en su participación en la actividad económica o como transferencias (pensión, etc.) A la derecha se detallan los gastos personales distribuidos en compras de mercancías y servicios, pago de impuestos directos (incluyendo aportes de empleados a fondos de seguridad social) y ahorros. De esta cuenta puede obtenerse fácilmente el total de ingresos disponibles: ingresos personales menos impuestos directos.

2) Relación entre los ingresos personales y la renta nacional: Para obtener la renta nacional a partir de los ingresos personales, se resta de ésta las transferencias incluidas en ella y se le agrega la renta no distribuida por empresas de toda clase y la renta de los fondos de seguridad social, compañías de seguros y similares, menos netos de las transferencias de fondos que incluyen.

3) Renta Nacional, Producto neto y Gastos netos: El cuadro se halla dividido en tres partes, cada una mostrando una distinta distribución del mismo total. La renta nacional aparece clasificada según la participación de los factores de la producción; el producto neto según la distribución por ramas de actividad. El total de gastos netos en términos de costo de los factores se ha-

ha clasificado de acuerdo con los distintos tipos de gastos finales (bienes de consumo, servicios, formación neta de capital, etc.) y detalla los rubros de deducción necesarios para ajustar estos gastos a la base de valuación del costo de los factores.

4) Renta nacional por tipos de pagos: Se muestra aquí una clasificación alternativa de la renta nacional. A tal efecto se la distribuye en sueldos y salarios; intereses abonados a personas y a los fondos de seguridad social y de seguros; alquileres, dividendos y retiros y pagos a depositantes, reales e imputados; ingresos no distribuidos por empresas de toda clase originados en la propiedad.

5) Relación entre la Renta Nacional y el Producto nacional bruto: A la renta nacional o producto nacional neto al costo de factores, se le agregan las reservas para depreciación y desuso, los pagos de seguros a las empresas, las reservas para deudores morosos, los impuestos indirectos menos subsidios, y el aporte de los empleadores al fondo de seguridad social. El resultado es el producto nacional bruto.

6) Reserva del Producto nacional bruto: Este cuadro muestra gastos finales brutos clasificados en gastos de los consumidores; compras de bienes y servicios por los fondos de seguridad social y aseguradores privados; formación bruta interna de capital y gastos netos por el resto del mundo en productos y servicios nacionales.

7) Ahorros, formación de capitales y préstamos netos al resto del mundo: Esta cuenta reúne en su débito las distintas formas de ahorro originado en la economía, ya sea como transferencias de reservas libres o como transferencia neta de otras reservas y muestra cómo ese total de ahorros es utilizado, primero para financiar la formación neta de capital (formación bruta menos reservas para depreciación y desuso) y los préstamos netos. Esta última cifra se refiere a los préstamos netos al resto del mundo, ya que los préstamos netos dentro de una economía cerrada son necesariamente igual a cero.

8) Cuenta combinada de operaciones de las empresas de todas clases:

Este cuadro muestra los ingresos por ventas y otros ingresos de operación de las empresas de toda clase, por un lado, y el desembolso de esos ingresos en costos, cargas y beneficios de operaciones, por otro lado.

9) Cuenta consolidada de los fondos de seguridad social: Este cuadro muestra una consolidación de las cuentas de ingresos y capital y reservas de las autoridades públicas en su capacidad de redistribuidores de fondos y consumidores finales. Todas las transacciones puramente financieras en efectivo, títulos, etc., han sido colocadas en el Debe, de modo que los ingresos totales se hallen compuestos principalmente por impuestos, renta de la propiedad y endeudamiento neto. El haber contiene los pagos y se compone principalmente de compras de bienes y servicios de todas clases en cuenta corriente o cuenta capital, transferencias fuera de la esfera de la autoridad pública y subsidios.

El informe concluye con una sección dedicada a considerar el plan de cuadros recién expuesto como base para las cooperaciones internacionales y otra en que detalla las ventajas del sistema de cuentas recomendado en el apéndice. Dentro de este sistema cabe analizar por separado las entidades contables, las cuentas y las transacciones.

Los entidades contables han sido agrupadas en cinco sectores, cuatro de ellos dentro de la economía y uno representativo del resto del mundo. Los sectores fueron denominados: empresas productivas, Intermediarios financieros, fondos de seguridad social y seguros, consumidores finales y resto del mundo.

En segundo lugar, además de reconocer estas cinco clases de entidades contables se estableció para ellas un sistema de cuentas. Todas las entidades mantienen una cuenta corriente y una cuenta capital, desde que para la mayor parte de los estudios las transacciones corrientes deben mantenerse separadas de las relativas al capital. Las transacciones del primer tipo se asientan en la cuenta de explotación. El exceso de ingresos sobre costos en la cuenta de explotación de una empresa, se transfiere a un segundo tipo de cuenta corriente, o cuenta de apropiación. Esta cuenta reúne los beneficios que devienen a la empresa de cualquier fuente y los distribuye. El saldo de esta cuenta es esencialmente un elemento de ahorro que se transfiere a las reservas libres. En el caso de las entidades contables que no persiguen propósito de lucro, de las cuales los consumidores son el ejemplo principal, el saldo en cuenta corriente no es una ganancia sino un ahorro. Por lo tanto, las cuentas corrientes de estas entidades reciben el nombre de cuentas de ingresos. En cuanto a las cuentas de capital, especialmente en el caso de las empresas, se

los divide en dos clases: una relacionada principalmente con el equivo capital empleado en las empresas y denominada cuenta capital, y otra concerniente a los cambios en las reservas y en las tenencias de títulos y acciones e inversiones de toda clase, denominada cuenta reserva.

El tercer elemento a considerar son las transacciones. Estas pueden ser clasificadas de acuerdo con el concepto en razón del cual se efectúa el trasvase de dinero. Por concepto se entiende el objeto inmediato del interesado, tal como una semana de trabajo de una cierta clase; o un artículo determinado tal como un kilogramo de pan, o una acción u otro tipo de título. La principal distinción que puede hacerse en el caso de conceptos es entre algo y nada, mientras la primera de estas categorías puede subdividirse en real y nominal. Las transacciones en las cuales no hay contrapartida forman una clase importante y son a veces llamadas ya es unilaterales. Como ejemplos pueden citarse las donaciones, impuestos, subsidios y las transferencias tales como pagos de jubilaciones, retiros, compensaciones por desocupación, enfermedades, etc. Las transacciones en las cuales el concepto es algo real consisten en la adquisición de bienes y servicios; mientras aquellas en las que el objeto es nominal se refieren a todas las transferencias en efectivo y de derechos de propiedad.

Una vez que las entidades contables, la naturaleza de las cuentas que habrán de mantener y los conceptos a distinguir en las transacciones han sido especificados, el paso siguiente consiste en armar las cuentas. Cada cuenta debe mostrar sus ingresos de, y sus pagos a, cada una de las otras cuentas, con respecto a cada tipo de concepto. De este modo, cada asiento en una cuenta tiene su contrapartida en el lado opuesto de otra cuenta (o de la misma en las transacciones internas). Cada rubro aparece dos veces, una en el Debe y otra en el Haber.

Antes de finalizar este capítulo, conviene indicar el contenido de cada uno de los cinco sectores en que ha sido dividida la actividad económica, ya que con anterioridad sólo se dieron sus nombres. El primero de los sectores agrupa las empresas productivas, tanto privadas como públicas, aunque a efectos de ciertos tipos de análisis conviene mantenerlas separadas. El segundo es sector, intermediarios financieros, del cual generalmente el sistema bancario es el grupo más importante, se halla demás constituido por las agencias privadas que facilitan dinero, tales como casas de aceptación y descuento, so-

ciudades edificadoras, cajas de ahorro y fondos de inversiones, lo mismo que agencias públicas como institutos de préstamos y fondos de estabilización de caudales. El distinto tratamiento que se otorga a los intermediarios financieros se debe a la diferencia de las funciones que cumplen y al sistema que tienen de cobrar de sus servicios, con respecto a las demás empresas. El tercer sector principal, fondos de seguridad social y seguros, está compuesto, en la esfera privada, por todas las compañías y sociedades aseguradoras. Estas instituciones son consideradas como esencialmente agrupaciones de usuarios que se reúnen para proveer los fondos necesarios para hacer frente a las obligaciones emergentes y además pagar por el trabajo, dirección y equipo necesarios para su funcionamiento. En la esfera pública, el sector comprende todos los fondos de seguridad social y otras provisiones para ayuda y asistencia no provistas por servicios comunes. El sector de consumidores finales también tiene un grupo privado y uno público. El primero está compuesto principalmente por individuos, aunque asociaciones no lucrativas tales como sociedades de beneficencia, universidades, etc., también se hallan incluidos en él. El grupo público comprende toda la actividad oficial dedicada a la provisión de servicios comunes, tales como educación, salud y defensa pública etc. En este aspecto de su actividad, las agencias gubernamentales son consideradas como agentes de la comunidad cuya función consiste en organizar servicios comunes en beneficio de ella, aunque ellos mismos son los consumidores fiscales de esos servicios, desde que habitualmente no los venden a aquellos que realmente los utilizan. El resto del mundo se halla presentado en una sola cuenta, desde que no hay interés en las transacciones fuera del país investigado, por lo que todas ellas son consolidadas.

Según se indicara al detallar las distintas cuentas, un sector puede tener que mantener más de una cuenta. Esto ocurre con todos ellos salvo el último, de resultas de lo cual el sistema de cuentas de los cinco sectores comprende un total de 24 cuentas, distribuidas como sigue. El sector de empresas productivas se subdivide en dos grupos: empresas y personas, estas últimas en su carácter de propietarias de inmuebles; las empresas mantienen 4 cuentas: explotación, apropiación, capital y reserva; mientras que las personas sólo tienen cuenta explotación. Los intermediarios financieros son también subdivididos: sistema bancario y otros intermediarios; cada uno de los grupos tiene 3 cuen-

tas, ya que capital y reservas son reunidos en una. Los fondos de seguridad social y seguros se dividen en 3 grupos: compañías y sociedades de seguros, fondos privados para pensiones y fondos de seguridad social; el primero muestra una cuenta de ingresos clasificados en empresas, consumidores finales y resto del mundo, y las tres del sector anterior; los fondos privados y los de seguridad social una de ingresos y una de capital y reservas para cada uno. Estas mismas dos cuentas son mantenidas por cada uno de los dos grupos en que se subdivide el sector de consumidores finales: personas y entidades públicas. El último sector, resto del mundo, según ya se dijo sólo tiene una cuenta consolidada de todas sus entidades económicas.

Un último punto de importancia son respecto a la naturaleza de los totales y su significado. El memorándum distingue dos significados que se dan al producto total de una economía o un país. 1) el producto geográfico, es decir, el valor de los bienes y servicios de toda clase producidos dentro de una cierta área territorial, excluyendo, por supuesto, el valor de cualesquiera bienes o servicios componentes son importados dentro del área; 2) el producto de los factores de producción poseídos por los residentes normales de tal área. La principal diferencia entre estos dos conceptos consiste en que el primero excluye y el segundo incluye, la renta neta que afluye a un país con motivo de las inversiones en el exterior hechas por sus residentes normales. Las estimaciones oficiales británicas, norteamericanas, holandesas, etc. se incluyen los ingresos de inversiones en el exterior y al mismo tiempo se excluyen los ingresos originados dentro del país que van a parar a inversores extranjeros. En el caso de otros países donde la inversión extranjera es de suma importancia, resulta más ilustrativo el concepto de producto geográfico.

El informe de las Naciones Unidas

Luego de la reunión del subcomité que, en diciembre de 1945, estudiara el memorándum de A. Stone, considerable trabajo se realizó y numerosas publicaciones fueron hechas en el campo de la contabilidad nacional. En 1947, año de publicación del informe, se produjeron diversos hechos de significación con respecto al adelanto de los estudios de contabilidad nacional. Entre ellos cabe destacar la creación de la Asociación Internacional de Investigación sobre Renta y Riqueza, con el fin de favorecer el acercamiento de los estudiosos de

la materia, a cuyo efecto publica resúmenes bibliográficos periódicos de todos los artículos y libros referentes al tema apreciados en el mundo; realiza sesiones de estudio y discusión de problemas de renta nacional y edita los principales trabajos presentados en ellas. En suento a la aplicación de los principios de la contabilidad nacional, en el mismo año se publicaron dos importantes documentos: las estadísticas de renta y producto nacional de los Estados Unidos para el período 1942 a 1946, como suplemento al número de julio del *Survey of Current Business* y la renta y gastos nacionales del Reino Unido para los años 1938 a 1946. La experiencia de Holanda al respecto había sido dada a conocer ya un año antes en un folleto de J. B. Derksen publicado en Inglaterra y las cuentas nacionales de ese país para 1946 y 1947 fueron publicadas por su Oficina de Estadística en 1949. La misma Oficina había publicado un cálculo de las cuentas nacionales de las Indias Holandesas para 1938. También tuvo gran importancia el trabajo realizado por la Organización para la Cooperación Económica Europea en la divulgación de los conceptos de contabilidad de la renta nacional y la obtención de un sistema uniforme de cuentas nacionales. No sólo los países arriba mencionados aplicaron los principios de la contabilidad nacional. En 1952, ya contaban con un sistema, en general similar al propiciado en el informe de 1947, muchos otros países, entre ellos Australia, Canadá, Dinamarca, Unión Sud Africana, Suecia, Noruega, Suiza, Nueva Zelanda, etc..

El informe del grupo de expertos en renta nacional de las Naciones Unidas está dividido en cinco capítulos, el primero de los cuales se refiere a la evolución y aplicaciones de la contabilidad nacional. El segundo capítulo, "Conceptos fundamentales" sirve para describir y definir los conceptos básicos de la construcción de cuentas nacionales; el tercero y el cuarto, contienen respectivamente, un sistema de contabilidad y un grupo de cuadros estándar considerados adecuados para su uso generalizado por los distintos países. En el capítulo quinto y último, se dan definiciones detalladas de las corrientes que integran dichas cuentas y cuadros. Dos apéndices agregados al informe se refieren a problemas de clasificación industrial y de mercancías y servicios. En suento a los problemas estadísticos de compilación y medición de los rubros que formaban parte del memorándum de Stone publica-

do en 1947. en el prefacio se indica que ellos no han sido tenidos en cuenta por el momento, y que su discusión detallada formará la materia de publicaciones próximas del Secretariado, ya que la finalidad de este informe es fijar un sistema de cuentas nacionales, insistiendo principalmente en el desarrollo de un grupo de conceptos y clasificaciones de aplicación internacional.

Desde que el objeto del presente capítulo consiste en la descripción del sistema de cuentas propiciado en el informe, el análisis se concretará al contenido de sus tres capítulos centrales. Con respecto al capítulo primero, baste decir que comienza por enumerar los esfuerzos realizados en los últimos años por sistematizar las estadísticas económicas para convertir la masa de detalles en un cuadro de conjunto de la actividad económica. Estos esfuerzos se han dirigido, por un lado, hacia la estructuración de sistemas de contabilidad nacional, por otro hacia el análisis del flujo de mercancías, que ha dado lugar a los análisis de relaciones interindustriales; otros aún, se han concentrado en investigar las corrientes financieras, destacando el papel del sistema monetario y bancario, a los que se da poca importancia en los anteriores análisis. En otro sentido, hay quienes se han preocupado en existencias más que en transacciones, en riqueza más que en ingresos y producto, y han construido balances para las economías nacionales y sus principales componentes. Los autores del informe opinan que, partiendo de un sistema de cuentas nacionales, es factible, mediante subdivisiones, mostrar las corrientes internas de los sectores productivo y financieros y completar la estructura mediante la edición de cuadros de balance de los distintos sectores de la economía. Continúa el capítulo con párrafos dedicados al desarrollo de la contabilidad nacional y a sus usos en la determinación de la política gubernamental, y termina con la enunciación de algunas sugerencias sobre un programa estadístico modelado para la construcción de cuentas nacionales. En otras partes del presente trabajo se hace un análisis de algunos de los deportes realizados en las direcciones arriba enunciadas, especialmente en cuanto a las relaciones entre industrias que, según el Comité, consiste en la alternativa práctica principal, en la actualidad, al sistema de cuentas. Asimismo se consideran en detalle el desarrollo y los usos de un sistema de contabilidad nacional del tipo de los enunciados por el informe de los Estados Unidos, a pesar que en otro lugar se ha mostrado la derivación

de un sistema de cuentas, se da aquí con cierto detalle la parte pertinente del informe debido a que el comité de Técnicos utiliza un enfoque distinto.

El primero de los conceptos fundamentales definidos en el capítulo respectivo es el de producción, especialmente con referencia a su valuación y a su distribución por usos. Se considera luego la financiación de las erogaciones en productos investigando su origen y completando con ello la descripción de las transacciones que ocurren en el sistema económico. Por último se definen las características de un sistema de cuentas nacionales.

Coherente el análisis por la delimitación del concepto de producción. En términos generales se lo describe como la provisión de mercaderías y servicios. Ya que no toda la producción, en este sentido amplio, entra en el concepto de producción económica que describen las cuentas nacionales, el paso siguiente consiste en limitar el concepto. En principio, en una economía monetaria, se incluyen en el concepto de producción económica todos aquellos bienes que son cambiados por dinero. Como la adición de todos bienes intercambiados durante un cierto período sólo daría un volumen bruto de transacciones y no un total neto sin duplicaciones, se presenta el problema de eliminar los productos intermedios e de añadir los productos finales. Los dos métodos posibles para lograr esta finalidad son: la adición de los valores agregados por cada productor, y la suma de todos los productos finales, es decir aquellos que se han sido comprados y cargados a costos corrientes por otro productor durante el mismo período. De acuerdo con el método de cálculo adoptado, será posible presentar distintas subdivisiones: el del valor agregado permitirá mostrar la parte de la producción total originada en las distintas unidades productoras agrupadas por ramas de actividad, forma legal de constitución, etc.; la combinación de la participación de cada uno de los factores de producción mostrará a su vez la clasificación por tipo de ingresos; en cuanto al valor total de los productos finales puede ser clasificado por producto para mostrar la composición de la producción final de la economía. Pero cualquiera de estos cálculos requiere como medida previa la determinación de quienes habrán de ser considerados como productores. Dividiendo las unidades productoras y consumidoras en empresas y familias, cabe identificar a las empresas con la primera categoría de unidades económicas. De aquí surgen dos tipos de producción final: las compras hechas por hogares a las empresas

y las hechas por las empresas que no han sido cargadas a gastos corrientes del ejercicio; las primeras generalmente denominadas gastos de consumo y las segundas formación de activos fijos y existencias. En decir que la delimitación del concepto producción se obtiene separando primero las familias de las empresas y luego dividiendo las compras de estas últimas entre las que son y las que no son cargadas a los gastos corrientes. Los límites se fijan en torno a la cuenta producción de las empresas, que contiene todas las ventas pero sólo las compras que son cargadas a gastos corrientes. Los que no lo son, hallan su camino a través del límite para llegar a las familias o a las cuentas de capital de las empresas y son productos finales. Las cargadas a gastos corrientes, comienzan y terminan dentro de los límites y son productos intermedios.

La diferenciación entre empresas y familias no es suficiente en muchos casos para trazar una delimitación satisfactoria de la producción. Por una parte, las familias pueden emplear servicios directos, suministrados por otras familias, como el servicio doméstico, que debieran ser considerados como parte de la producción. Ello se lleva a cabo reconociendo una cantidad limitada de producción a las familias. Existen además familias, como las que poseen explotaciones agrícolas, que aparte de producción para el mercado producen para su propio consumo, por lo que se les imputa una venta de su cuenta producción a su cuenta consumo, por el valor de tales consumos. El reconocimiento de la existencia de este tipo de producción es especialmente importante en economías poco desarrolladas. La existencia de la actividad gubernamental crea problemas adicionales en la delimitación de la producción; las actividades comerciales e industriales del gobierno son incluidas con las empresas de la industria respectiva y tienen su propia cuenta de producción; las actividades del gobierno generalmente se tratan de igual manera que las de las familias. El pago de los servicios del personal civil y militar del Estado se refleja en una cuenta de producción para éste y su formación de capitales es tratada del mismo modo, que la de las familias. En cambio no se abre cuenta producción para los que prestan fondos al gobierno, ya que ello haría depender el producto originado en el gobierno del método de financiación seguida para financiar los gastos públicos. En cuanto a las asociaciones no lucrativas, el procedimiento seguido con respecto a ellas es similar al de

las familias y el gobierno. Al considerar el problema de las operaciones legales o ilegales el Comité de expertos concluyó recomendando incluir en la producción sólo aquellas actividades en las cuales los ingresos se obtienen con el libre consentimiento del pagador. La distribución de productos a través de mercados negros estaría de este modo incluida, mientras que el robo, de acuerdo con la práctica general, sería excluido.

Una vez que el concepto de producción ha sido delimitado para una economía de cambio, se observa que hay una corriente de bienes a través de esa frontera. Estos bienes pueden ser considerados como componentes del producto final. El concepto de producto final que se obtendría de tomar estas transacciones no sería completamente satisfactorio dado que las cuentas de producción de las empresas no muestran necesariamente cuáles de esos bienes deben ser considerados como pasando la frontera. Esto ocurre especialmente en los casos en que las empresas dan a su personal productos propios y no los incluyen como suplementos a los salarios sino como consumos internos; también en los casos en que los trabajadores se pagan sus propias herramientas y utensilios de trabajo. En general, no se hacen imputaciones por la gran cantidad de gastos de las empresas dedicados a mejorar las condiciones de trabajo de su personal, ni tampoco por los gastos de éste que podrían ser comparables a gastos de explotación de las empresas. En el caso del gobierno, surgen problemas similares cuando éste incurre en gastos en favor de las empresas: estas erogaciones aparecen como productos finales cuando en realidad podrían ser considerados como productos intermedios, como cuando por ejemplo, entrega semillas, fertilizantes, etc., gratis a los agricultores en sus campos experimentales.

El próximo paso en la definición del valor de producción consiste en la separación de los conceptos de bruto y neto. Mientras no se toma en cuenta el consumo del capital fijo entre los bienes utilizados para la producción, las cifras que se obtienen son brutas. Considerando que éste es un consumo similar al de materias primas, resulta deseable tener un concepto de producto neto en el cual se haya deducido al total bruto una proporción correspondiente al consumo de capital fijo. Intrincados problemas plantea la determinación de esas provisiones en una economía dinámica, donde varía la existencia de bienes de capital y donde los cambios en la demanda y el pro-

greso técnico obligan a dejar en desuso elementos y a cambiarlos por otros. El juicio del comité al respecto es el de hacer las provisiones para depreciación sobre la base de una amortización en línea recta referida a la vida probable de cada clase de elementos y cargar las bajas debidas al desuso al año en que han ocurrido. Se reconoce que esta regla puede resultar en provisiones excesivas cuando la existencia de bienes de activo fijo aumenta o cuando esos bienes son reemplazados por otros tipos más eficientes, pero no se encuentra la manera de determinar reglas fijas para esos casos. En cuanto a la disminución de los recursos naturales limitados, no corresponde a la contabilidad nacional hacer provisiones en tal respecto.

En el último parágrafo dedicado al sistema expuesto por Stone se hizo notar la diferencia entre los conceptos de ingreso (o producto) nacional y de ingreso (o producto) geográfico. El nuevo informe distingue entre los conceptos nacional e interno, llamado por este segundo nombre, lo que en el anterior se llamaba geográfico, es decir la suma de toda la producción llevada a cabo dentro de las fronteras del país, independientemente del domicilio de los abastecedores de bienes y servicios a la industria. Si al producto interno se resta la retribución de factores que va a parar al exterior y se agraga la que reciben del exterior los residentes en el país en igual concepto, se obtiene el producto nacional. El territorio de un país se define como excluyendo territorios y posesiones de ultramar e incluyendo, aparte del territorio delimitado por sus fronteras nacionales, los barcos y aviones operados por empresas nacionales. Los miembros del personal diplomático y consular, de las misiones oficiales y las fuerzas armadas estacionadas en el exterior se considera que contribuyen al producto doméstico del país en que sean residentes habituales y el mismo criterio se aplica al personal local de esos organismos. En cuanto a las compañías que operan en diversos países, de acuerdo con las prácticas del Fondo Monetario Internacional, se decide que su producción y sus ingresos deben asignarse al territorio en el cual tiene lugar la producción, calculando los costos y el producto tal como si la sociedad vendiera o comprara a precios de mercado, aunque en la realidad parte del movimiento de mercaderías se haga entre distintas unidades de la misma compañía. En el caso en que una filial o sucursal sea dirigida desde el exte

rier, el ingreso que se incorporará al país donde opera, debe calcularse después de cargar una fracción de los gastos de la casa matriz. También se aplica el criterio del Fondo Monetario Internacional en la determinación de quienes han de ser considerados residentes habituales de un país; así resulta que los turistas y viajeros de comercio de un país que se hallan en tránsito en el exterior son considerados residentes de ese país, pero no así los ciudadanos de ese país que viven habitualmente en el extranjero. Los representantes oficiales de un país serán considerados extraterritoriales por el país donde actúan y residentes habituales por el suyo propio. El personal contratado localmente por las embajadas y oficinas gubernamentales similares, será considerado como residente normalmente en el país donde está ubicada la embajada o agencia respectiva. Las organizaciones internacionales de países no son consideradas como residentes en el país donde tienen su sede; aunque se reconoce que es conveniente considerar al personal permanente de esos organismos como residentes normales del país donde se halla ubicada la organización.

La valorización de la producción debe hacerse a los precios de mercado: las compras en dinero de las familias, a los precios realmente pagados por ellas, lo mismo las de las asociaciones no lucrativas, del gobierno y las adquisiciones en cuenta capital. En los casos de transacciones no monetarias, como trueques y consumos de la producción propia, han de aplicarse los precios de venta del productor; las retribuciones en especie, serán valuadas al costo que tuvieran para el empleador. Una excepción a la regla general es, por ejemplo la valorización de la construcción por cuenta propia, que se hará al costo para la empresa que la lleva a cabo, sin incluir una estimación de la ganancia que hubiera tenido un constructor al realizarla. La valorización de las operaciones ilegales incluidas en el producto nacional, se hace de acuerdo con los mismos principios generales; el carácter clandestino de las mismas, sin embargo, determina que en la práctica se encuentren dificultades para hacerlo.

En un sistema en el que existen impuestos indirectos y subsidios, el valor de mercado de la producción final habrá de exceder el total de ingresos de los factores de producción en la medida en que los impuestos

indirectos sobrepasen los subsidios. En este caso recomienda el comité como más conveniente valorar la producción a los precios de mercado, o sea incluyendo los impuestos indirectos y excluyendo los subsidios, ya que éstos son los precios realmente pagados por los compradores finales. La valorización de los productos finales al costo de los factores se considera más interesante utilizarla en la clasificación de la producción por actividad de origen. La razón para ello radica en que, de ese modo, puede obtenerse una aproximación mayor a la distribución de los servicios de los factores de producción, ya que aparece razonable suponer que los impuestos indirectos afectan los precios relativos al mercado más bien que los ingresos de los factores. Este es el objeto de distinguir impuestos indirectos y subsidios por un lado e impuestos directos y pagos por transferencia por otro. Esta distinción, que facilita la invariabilidad del concepto de renta de los factores con respecto a cambios en la estructura impositiva, no es un criterio inmediatamente aplicable para clasificar los impuestos y las subvenciones del gobierno a los productores, dado que en muchos casos no daría como resultado una clasificación exclusiva de todos los impuestos en una u otra categoría. Por ello el comité ha adoptado las siguientes definiciones: cuando son pagados por las empresas, impuestos indirectos son aquellos que pueden cargarse a los gastos de explotación; cuando son pagados por las personas, son aquellos no cargados regularmente sobre los réditos o la riqueza y en cuyo avalúo no se toman en cuenta las circunstancias personales del contribuyente. En principio los subsidios pueden ser definidos como impuestos indirectos negativos, que contribuyen a los ingresos de los factores aunque no entran en los precios del mercado. En la práctica, todas las donaciones del Estado a las empresas son tratadas como subsidios, ya que es muy difícil distinguir entre estos y las transferencias gratuitas cuando estas últimas son hechas a las empresas.

La distinción fundamental entre los dos usos básicos de la producción es entre los productos finales consumidos durante el ejercicio y aquellos cuyos beneficios se obtendrán en parte en el futuro. La formación de capitales en la contabilidad nacional se halla confinada a los bienes tangibles. Los servicios, tales como la educación, recibidos por las personas son

excluidos a pesar que sus beneficios se reciben con posterioridad, dado que las personas no son consideradas como bienes de capital. Asimismo los gastos de las empresas cuyos beneficios se harán efectivos más tarde, pero que no se hallan incorporados a bienes tangibles, como la inversión en una campaña publicitaria, o en investigación, son también excluidos. La formación de capitales puede dividirse en formación de capitales fijos y variación de existencias. Dentro de la formación de capitales fijos se incluye toda la construcción, salvo la militar. El resto, es decir la maquinaria y equipo, se restringe a las empresas. Las variaciones en las existencias de materiales comprados, productos en elaboración y artículos terminados, son incluidas en la formación de capital si se hallan en poder de las empresas o forman parte de las operaciones de acumulación de stocks del gobierno general. La falta de información estadística hace imposible incluir en la formación de capital la adquisición de bienes durables, aparte de la construcción, por parte de las familias, asociaciones privadas y el gobierno. La formación de capitales, así como la provisión para el desgaste de los bienes de activo fijo, se valoran a precios de mercado. Este último significa una valoración de los elementos del activo fijo cuya depreciación debe hacerse. La depreciación se expresa en términos de la proporción de dichos elementos que se consume en el proceso productivo y por lo tanto deben ser valuados en términos de los precios corrientes del mercado. En cuanto a los cargos por desuso y accidentes del capital fijo, su monto corresponde a la proporción de vida útil que aun les quedaba. Las adiciones brutas a las existencias son valuadas al precio de compra, o al costo a la empresa si no les ha incorporado alguna elaboración. Las existencias de materias primas dedicadas a la producción y cargadas a ésta son valuadas a los precios corrientes de mercado. Este sistema asegura que en cualquier momento que parte de las existencias sea vendida o retirada para usarla en la producción, se hará un cargo en la cuenta producción que será suficiente para su reemplazo físico a los precios corrientes del mercado.

Los gastos de los individuos y las instituciones dentro de una economía destinados a la obtención de bienes de consumo y de capital, son financiados básicamente con los ingresos que surgen de la producción de dichos

bienes. En la realidad, sin embargo, esta corriente circular de ingresos y gastos forma una complicada red de movimientos de productos y de dinero, determinada por la estructura de la economía. Este proceso puede ser estudiado mediante un análisis de las transacciones reales en las cuales todas las individuos e instituciones de una economía han entrado durante un cierto período de tiempo. En el análisis de las corrientes financieras dentro del organismo económico, cabe considerar por separado los gastos de consumo privado; los del gobierno y la formación de capitales. (a) La financiación de los gastos de consumo privado: las tres principales fuentes de ingreso de las familias son los ingresos que reciben por su participación en la actividad económica, las transferencias recibidas de otras partes de la economía y el crédito. La primera y parte de la segunda (jubilaciones, pensiones, seguros contra la desocupación, enfermedad, etc.) forman los ingresos corrientes de las familias. Deduciendo de ellos las transferencias que hacen las familias (impuesto a los réditos, etc.) se obtiene un valor neto, denominado ingreso disponible, que puede ser dedicado al consumo. Si no se lo utiliza totalmente existirá un ahorro y si el consumo lo excede habrá un desahorro. (b) La financiación de los gastos de consumo del gobierno general: la principal fuente de ingresos de las familias, o sea su participación en la actividad económica, representa sólo una cifra pequeña para el gobierno, que recauda la mayor parte de sus ingresos de transferencias hechas por los otros sectores. Al igual que con respecto a las familias, la suma de estos dos elementos puede considerarse como el total de ingresos corrientes y, luego de deducido el monto dedicado a transferencias, se obtiene el total disponible para financiar los gastos de consumo del gobierno general. (c) La financiación de la formación de capitales: para el país en conjunto se hace de cuatro fuentes. La primera de ellas es el ahorro de la nación, que comprende los ahorros de las familias y el gobierno y los beneficios no distribuidos de las empresas; la segunda la amortización del capital fijo; la tercera la obtención de préstamos en el exterior y la última las transferencias internacionales, tales como reparaciones, donaciones y el ingreso de capital de los inmigrantes. La suma de estas dos últimas fuentes es igual al déficit de la nación en cuenta corriente.

Si se consolidan las fuentes inmediatas de ingresos recién mencionadas, se observa que todas las transferencias entre familias y gobierno

se cancelan y el resto cae en dos categorías: la primera se origina en la producción y es igual a la suma de los ingresos de los factores, impuestos indirectos menos subsidios y provisiones para el desgaste del activo fijo, lo que a su vez es igual al valor de producción o producto interno bruto a precios mercado. La segunda se origina en el resto del mundo y es igual a la suma de los ingresos netos de factores, las transferencias internacionales netas los préstamos netos recibidos por el país.

Resulta evidente de todo lo expuesto hasta aquí, que existen ciertas relaciones entre los conceptos formulados al definir la producción total y sus usos y las corrientes monetarias correlativas. Estas relaciones sugieren que puede resultar de interés registrar todas las operaciones que tienen lugar en la economía por medio de un amplio sistema contable. Al organizar el sistema, se adoptan tres criterios principales para clasificar las transacciones: primero, las unidades operantes son agrupadas en diferentes sectores; segundo, se distingue entre distintas formas de actividad; tercero, los diferentes tipos de transacciones se mantienen separados.

En primer lugar, las transacciones son asentadas según los distintos tipos de personas o entidades que intervienen en ellas, y dado que éstas son muy numerosas y pertenecen a clases diferenciables se ha encontrado conveniente agruparlo en diferentes sectores, tales como empresas, familias y gobierno general, y establecer un juego de cuentas independiente para cada uno de ellos. Este amplio agrupamiento de sectores puede ser extendido aumentando el número de clases que pueden considerarse distintas dentro de cada grupo. Así las empresas pueden ser clasificadas por industria, por tipo de organización legal o de otras maneras. Del mismo modo, las familias pueden ser subdivididas de acuerdo con el monto de sus ingresos o según la fuente principal de los mismos. El gobierno general puede ser subdividido en nacional, provincial y municipal. La definición de los tres sectores básicos sigue las líneas generales enunciadas anteriormente en el capítulo tercero de este trabajo.

Con respecto a las formas de actividad económica, se distinguen tres principales: producción, consumo y formación de capital y se abre una cuenta para cada una de ellas dentro de cada sector. Aparte se agrega una cuarta cuenta para registrar sus transacciones externas. Esta cuenta contiene

como créditos todos los débitos a las otras cuentas del sector que no han sido acreditados dentro del mismo. Igualmente, su débito esté constituido por todos los créditos de las otras cuentas del sector no debitadas internamente. El Comité no sigue principio general alguno con respecto a la distinción de las transacciones en razón de que representan comercio de bienes y servicios, compra de títulos o créditos financieros, o transferencias a las que no corresponde contrapartida alguna.

Las transacciones que reflejan la actividad económica no ocurren generalmente en un momento preciso, sino que se prolongan a través de un lapso más o menos largo, y se componen de varios pasos, en cualquiera de los cuales pueden ser registradas. En el caso de las ventas, este plazo comprende el cambio de propiedad, el envío de las mercaderías, la presentación de la factura y el recibo de su monto. Si todas estas operaciones ocurriesen durante el ejercicio no habría necesidad de elegir una de ellas para que determinase su fecha de asiento. La regla general adoptada consiste en registrar las transacciones en el momento en que una suma de dinero, o su equivalente, es exigible y transferible con motivo de obligaciones para con una persona, persona o institución, o en relación con bienes vendidos o servicios rendidos. Las magnitudes que aparecen en el sistema no deben, por lo tanto, ser consideradas como pagos o ingresos reales, sino como montos abonables o cobrables.

Ordinariamente la mayoría de ellos serán compensados por pagos e ingresos durante el ejercicio y sólo para las posiciones de deudor y acreedor al principio y fin del ejercicio tendría efecto el ajuste a las bases de créditos y débitos. En el caso de transacciones sobre bienes y servicios el valor se considera exigible en el momento en que se efectúa el traspaso del título de propiedad, que no necesita coincidir con el de su entrega real, aunque generalmente ocurre así. En muchos casos tales como alquileres o impuestos locales a la propiedad, surgen obligaciones pagaderas a lo largo de cierto tiempo. La práctica corriente consiste en distribuir la obligación de acuerdo con los períodos a que corresponde. En los impuestos indirectos, la obligación generalmente surge en algún momento claramente definido de la fabricación o venta de los bienes. Este momento puede diferir ligeramente del momento en el cual corresponde hacer el pago al gobierno, aunque la discrepancia no se-

rá probablemente muy grande. Lo mismo ocurre en el caso de los subsidios. Las otras transferencias no provocan en general muchas dificultades, aunque un problema especial, a veces muy complejo, surge con motivo de los impuestos directos, especialmente el impuesto a los réditos. Aquí cabe distinguir varias fechas, por ejemplo, las de ganancia, de tasación, de demanda y de pago. La posición es complicada por el hecho que la tasación se hace con frecuencia sobre los beneficios del año anterior y que la demanda se hace al principio del año que sigue a la tasación. En principio sería posible considerar al impuesto como abonable en la fecha en que se ganó el dinero, pero en la práctica esto sería muy difícil. Por lo tanto propone el comité considerar los impuestos como abonables en el momento de su demanda, aunque estima que sería útil calcular también una adición a las reservas para impuestos, incluida como parte de los ahorros, que salve la diferencia entre la obligación, a las tasas corrientes, de las ganancias del ejercicio corriente y el monto demandado por las autoridades impositivas en ese período. El principio general arriba mencionado coincide con la práctica habitual en los negocios, aunque cabe mencionar entre las excepciones a las cuentas de las autoridades públicas, llevadas generalmente sobre la base del registro de ingresos y egresos. Lo mismo ocurre con las informaciones acerca de operaciones con el exterior, suministradas por oficinas de control de cambio. En estos casos es necesario ajustar las cifras antes de incorporarlas a un sistema de contabilidad nacional.

El capítulo tercero del informe del comité de técnicos presenta una estructura contable standard, cuyas cuentas considera especialmente como un ejemplo del sistema cuyas propiedades fueron explicadas anteriormente. Dicha estructura consta de seis cuentas, que son descriptas en términos de los sectores y cuentas antes mencionadas. En ciertos casos, se ha efectuado un reordenamiento de las partidas, principalmente con el objeto de relacionar cada una de las seis cuentas con uno de los totales conocidos e importantes, tales como el ingreso nacional. A continuación se muestra las seis cuentas, indicando el contenido de cada una de ellas.

1) Cuenta del producto interno. Es la cuenta consolidada de producción de la economía de que se trata. Dado que esta cuenta, siguiendo la descripción general indicada arriba no mostraría el producto interno bruto y los gastos en él

como suma de los débitos y de los créditos, respectivamente, se han introducido dos reajustes en su presentación: las subvenciones han sido eliminadas del Haber y mostradas como deducción del Debe por un lado, y por otro, las compras de mercancías y servicios procedentes del resto del mundo (importaciones) desaparecen del Debe y se incorporan como deducción al Haber. La cuenta así reordenada, muestra a su derecha separadamente los gastos de consumo de la economía, subdivididos en consumo privado, es decir, aquel de las familias y asociaciones civiles y gastos de consumo del gobierno; formación bruta de capital, dividida en formación de capital fijo y aumento de existencias; por último las exportaciones. La suma de estos rubros da el valor total de las mercancías y servicios originados en el sistema productivo, pero excede el valor de la producción interna en el monto de las importaciones incorporadas en él; la deducción de esas importaciones da un total equivalente al producto interno bruto a precios de mercado. Al lado izquierdo de la cuenta muestra el mismo total como suma de los valores de producción agregados en cada etapa del proceso productivo. Los tres rubros que contiene indican la suma de estos valores al costo de factores y los impuestos indirectos, menos los subsidios, a fin de convertir esos valores a términos de los precios de mercado. A diferencia del planteo efectuado al mencionar antes las distintas cuentas, el valor al costo de factores del producto interno aparece aquí en términos brutos, es decir previo a la deducción de las reservas para depreciación del activo fijo. Esto ha sido hecho principalmente con el objeto de que el concepto de producto interno sea igual al contenido en el cuadro de clasificación del producto por industria (ver Cuadro II, más adelante). La elección de este concepto a los efectos de la clasificación industrial fué dictada por el hecho que la distribución por industrias de las reservas para depreciación del activo fijo es muy difícil de estimar y, cuando lograda, de poca confianza. Como consecuencia de este tratamiento, dichas reservas son pasadas por las cuentas de apropiación, y no van directamente a la de ajuste de capital.

CUENTA 1 - PRODUCTO INTERNO

- | | |
|--|--|
| 1.1 Producto interno bruto
al costo de los factores (2.9) | 1.4 Gastos de consumo privado (4.1) |
| 1.2 Impuestos indirectos (5.7) | 1.5 Gastos de consumo del gobierno
general (5.1) |
| 1.3 <u>Menos</u> subvenciones (5.2) | 1.6 Formación bruta interna de capi-
tal fijo (3.1) |
| | 1.7 Aumento de las existencias (3.2) |
| | 1.8 Exportaciones de bienes y servi-
cios (6.1) |
| | Gastos dedicados al producto in- |

terno bruto e importaciones.

1.9 Menos Importaciones de bienes y servicios (6.3)

Producto interno bruto a precios de mercado.	Gastos dedicados al producto interno bruto.
--	---

2) Cuenta del Ingreso Nacional. Aparte del tratamiento especial de las reservas recién mencionadas, esta cuenta difiere de la cuenta apropiación de las empresas en que a través de ella se muestra el valor de la producción llevada a cabo en otros sectores y el total de los ingresos netos de factores provenientes del exterior. Este procedimiento fué adoptado porque es deseable tener una presentación simple del total de la renta nacional. Con este propósito, el producto interno bruto al costo de los factores (1.1) se le agrega el total de ingresos netos del exterior y se le deduce las asignaciones para el consumo de capital fijo. El total resultante, que es el producto nacional neto al costo de factores, es igual al ingreso nacional, cuya distribución se muestra en el Debe de la cuenta, en razón de los sectores que la reciben y en qué concepto. Como el interés de la deuda pública y el de los préstamos a consumidores se hallan incluidos en los rubros del Debe, se los deduce al final para lograr la renta nacional.

Cuenta 2.- Ingreso Nacional

2.1 Remuneración de los asalariados (4.5)	2.9 Producto interno bruto al costo de factores (1.1)
2.2 Renta de las granjas, profesiones y sociedades de personas (4.6)	
2.3 Renta de la propiedad (4.7)	
2.4 Ahorro de las sociedades de capital (3.4)	2.10 Ingresos netos de factores del resto del mundo (6.2)
2.5 Impuestos directos a las sociedades de capital (5.8)	
2.6 Renta de las propiedades y empresas oficiales (5.5)	
2.7 <u>Menos</u> Interés de la deuda pública - (5.6)	
2.8 <u>Menos</u> Interés de los préstamos a consumidores - (4.9)	2.11 <u>Menos</u> Asignaciones para el consumo de capital fijo - (3.3)

Ingreso Nacional	Producto Nacional Neto al costo de factores
------------------	---

3) Cuenta Formación Interna de Capital. Representa la cuenta ajuste de capital

de las empresas. Además de la formación de capital de las empresas propiamente dichas, incluye la hecha por las familias, asociaciones civiles y gobierno general. La propiedad y utilización de activos fijos es considerada como una actividad económica y por ello la adquisición de bienes de capital por todos esos compradores aparece en esta cuenta. El Debe de la cuenta da un resumen de la formación bruta de capitales en el país. En el Haber aparecen las fuentes de financiación; las internas de las empresas primero (3.3 y 3.4); transferencias luego: de las familias (3.5), del gobierno (3.6) e internacionales (3.7) y, por último, el endeudamiento neto de las sociedades de capital, institutos de comercialización y cooperativas (3.8).

Cuenta 3.- Formación interna de Capital

3.1 Formación interna bruta de capital fijo (1.6)	3.3 Asignaciones para el consumo de capital fijo - (2.11)
	3.4 Ahorro de las sociedades de capital (2.4)
3.2 Aumento de las existencias (1.7)	3.5 Transferencias netas capital de familias y asociaciones civiles (4.11)
	3.6 Transferencias netas de capital del Gobierno (5.11)
	3.7 Transferencias internacionales netas recibidas (6.6)
	3.8 Endeudamiento neto de las sociedades de capital - (4.14 5.15 6.9)

Formación interna bruta de capital	Financiación de la formación de capital
------------------------------------	---

4) Cuenta Corriente y de Conciliación de Capital de las Familias y Asociaciones Civiles.-

La cuenta corriente es idéntica a la cuenta apropiación descripta anteriormente. Muestra en el Haber los ingresos de las familias y asociaciones civiles derivados de todas las fuentes y la utilización de esos ingresos. El rubro ahorro es transferido a la cuenta conciliación de capital, que es idéntica a la cuenta de ese nombre de los otros sectores. Fuera de no incluir la formación de capitales, los rubros que la integran son similares a los que aparecen en la cuenta precedente.

Cuenta 4.- Familias y Asociaciones Civiles

Cuenta Corriente

4.1 Gastos de consumo privado (1.4)	4.5 Remuneración de los asalariados (2.1)
4.2 Impuestos directos (5.9)	4.6 Ingresos de las granjas de las profesiones y de otras empresas individuales o de personas (2.2)
4.3 Transferencias corrientes al gobierno (5.10)	4.7 Renta de la propiedad (2.3)
4.6 Ahorro (4.12)	4.8 Menos Interés de los préstamos a consumidores (2.8)
	4.9 Transferencias corrientes del gobierno (5.3)

Utilización del ingreso corriente

Ingreso de las familias y asociaciones civiles

Cuenta Conciliación de Capital

4.10 Transferencias netas al gobierno (5.13)	4.12 Ahorros (4.4)
4.11 Transferencias netas a la formación interna de capital (3.5)	4.13 Transferencias internacionales netas (6.7)
	4.14 Endeudamiento neto - (3.8 + 5.15 + 6.9)

Desembolsos

Entradas

5) Cuenta Corriente y de Conciliación de Capital del Gobierno General. La cuenta corriente es similar a la de las familias. El rubro Ahorro también se transfiere aquí a la cuenta de conciliación de capital.

Cuenta 5.- Gobierno General

Cuenta Corriente

5.1 Gastos de consumo (1.5)	5.5 Ingresos de las propiedades y empresas públicas (2.6)
5.2 Subvenciones - (1.3)	5.6 Menos Interés de la deuda pública (2.7)
5.3 Transferencias corrientes a familias (4.9)	5.7 Impuestos indirectos (1.2)
5.4 Ahorro (5.12)	5.8 Impuestos directos a las sociedades de capital (1.5)
	5.9 Impuestos directos a las familias (4.2)
	5.10 Transferencias corrientes de las familias (4.3)

Disposición de las rentas corrientes

Rentas corrientes

Cuenta Ajuste de Capital

5.11 Transferencias netas de capital a la formación interna (3.6)	5.12 Ahorro (5.4)
	5.13 Transferencias netas de capital de las familias (4.10)
	5.14 Transferencias internacionales netas recibidas (6.8)
	5.15 Endeudamiento neto - (3.8 + 4.14 + 6.9)

Desembolsos	Entradas
-------------	----------

6) Cuenta Corriente y de Conciliación de Capital de las Transacciones con el Exterior.

Representa una consolidación de las cuentas externas de los distintos sectores. Estas últimas no distinguen los rubros corrientes de los de capital y esta distinción se hace en la cuenta ahora considerada. El saldo de los rubros de la cuenta corriente corresponde al superavit de la Nación en sus transacciones corrientes con el exterior y se traspassa a la cuenta de conciliación de capital. La terminología y la definición de los rubros que integran la cuenta han sido tomados del Fondo Monetario Internacional.

Cuenta 6.- Transacciones con el Exterior (Cuenta Resto del Mundo)

Cuenta Corriente

6.1 Exportaciones de bienes y servicios (1.8)	6.3 Importaciones de bienes y servicios - (1.9)
6.2 Ingresos netos de factores del país (2.10)	6.4 Superávit de la Nación en cuenta corriente (6.5)

Entradas corrientes del exterior	Disposición de los ingresos corrientes del exterior
----------------------------------	---

Cuenta conciliación de Capital

6.5 Superávit de la Nación en cuenta corriente (6.4)	6.9 Préstamos netos al resto del mundo - (3.8 + 4.14 + 5.15)
6.6 Transferencias internacionales netas a la formación interna de capital (3.7)	
6.7 Transferencias internacionales netas a familias (4.13)	
6.8 Transferencias internacionales netas al gobierno (5.14)	

Ingresos	Desembolsos
----------	-------------

A pesar que este sistema muestra sólo seis cuentas numeradas por separado, tres de ellas se hallan subdivididas, con lo que el total real alcanza nueve. Además, los préstamos netos de las cuentas 3 a 6, no se hallan completamente articulados. Para obtener la articulación completa del sistema hay que agregar una décima cuenta y, por consiguiente, puede obtenerse diez relaciones conectando entre sí los rubros del sistema. Estas relaciones se obtienen equiparando la suma de los rubros contenidos en el Haber de una cuenta dada con la suma de los rubros incluidos en el Debe. Resulta claro, sin embargo, que no todas estas relaciones son independientes ya que la décima puede ser siempre derivada. Como un ejemplo de la forma de manejar estas relaciones, el comité da el siguiente:

En la cuenta 1 puede verse que:

Producto interno bruto al costo de factores

- + Impuestos indirectos menos subvenciones
- Gastos de consumo
- + Formación bruta de capital en el país
- Exportaciones netas

Del mismo modo, la cuenta 2 muestra que:

Renta Nacional

- Producto interno bruto al costo de factores
- + Ingresos netos de factores, originados en el resto del mundo.
- Asignaciones para el consumo de capital fijo

Sustituyendo el producto interno bruto en la segunda igualdad por su equivalente en la primera, se obtiene:

Renta Nacional

- Gastos de consumo
- + Formación neta de capitales
- + Exportaciones netas
- + Ingresos netos de factores, originados en el resto del mundo
- Impuestos indirectos menos subsidios

Además, según la cuenta 6:

Exportaciones netas

- + Ingresos netos de factores, originados en el resto del mundo

- Superávit del país en cuenta corriente

Combinando las dos últimas relaciones se obtiene que:

Renta Nacional

- Gastos de consumo
- + Formación neta de capitales
- + Superávit del país en cuenta corriente
- Impuestos indirectos menos subsidios

De un modo similar, cabe determinar cualquier otra relación entre los rubros de las distintas cuentas del sistema que se desee para propósitos especiales.

El capítulo destinado a la presentación de los resultados muestra doce cuadros cuya función es la de proveer clasificaciones detalladas, y en algunos casos alternativas, de las principales corrientes incluidas en el juego de cuentas standard. El detalle de los cuadros y el contenido de cada uno se lista a continuación.

Cuadro I - Egresaciones en el producto nacional bruto. Hasta llegar al total de "gastos dedicados al producto interno bruto", este cuadro sólo contiene una pequeña ampliación de los rubros del Haber de la cuenta 1: la formación de capitales fijos se divide en cuatro partes, según que sea llevada a cabo por las sociedades de personas, las de capitales, las empresas públicas o el gobierno. También se muestra en este cuadro los ingresos netos de factores, originados en el exterior, a efectos de indicar la relación entre producto interno bruto y producto nacional bruto.

1. Gastos de consumo privado
2. Gastos de consumo del gobierno general
3. Formación bruta de capital fijo de las empresas privadas
4. Formación bruta de capital fijo de las sociedades de capital
5. Formación bruta de capital fijo de las empresas del gobierno
6. Formación bruta de capital fijo del gobierno general
7. Aumento de las existencias

Gastos dedicados al consumo y la formación bruta de capital

8. Exportaciones de bienes y servicios
-

Gastos dedicados al producto interno bruto y las importaciones

9. Menos importaciones de bienes y servicios

Gastos dedicados al producto interno bruto

10. Ingresos netos por factores de producción recibidos del resto del mundo

Gastos dedicados al producto nacional bruto

Cuadro II - Origen por ramas de actividad del producto interno bruto al

costo de los factores. El producto interno bruto es el rendimiento transferido de la cuenta 1 a la cuenta 2, y este cuadro muestra su subdivisión por ramas de actividad. La clasificación de éstas en el cuadro se basa en gran parte en la "Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas", con algunas variantes.

1. Agricultura, silvicultura, caza y pesca

- a. Agricultura y ganadería
- b. Silvicultura, tala y corta
- c. Caza, caza mediante trampas y repoblación
- d. Pesca

2. Explotación de minas y canteras

- a. Extracción de carbón
- b. Extracción de minerales metalíferos
- c. Petróleo crudo y gas natural
- d. Extracción de piedra, arcilla y arena
- e. Extracción de minerales no metalíferos y explotación de canteras no clasificadas en otra parte

3. Industrias manufactureras

- a. Industrias manufactureras de productos alimenticios (exceptuando industrias de bebidas)
- b. Industrias de bebidas
- c. Industria del tabaco
- d. Fabricación de textiles
- e. Fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles
- f. Industrias de la madera y del cercho, exceptuando la fabricación de muebles
- g. Fabricación de muebles y accesorios
- h. Fabricación de papel y de productos de papel
- i. Imprentas, editoriales e industrias conexas
- j. Industria del cuero y productos de cuero, exceptuando el calzado
- k. Fabricación de productos de caucho
- l. Fabricación de sustancias y productos químicos
- m. Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
- n. Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón
- o. Industrias metalúrgicas básicas

- p. Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinarias y equipo de transporte
 - q. Construcción de maquinaria, exceptuando maquinaria eléctrica
 - r. Construcción de maquinarias, aparatos, accesorios y artículos eléctricos
 - s. Construcción de material de transporte
 - t. Industrias manufactureras diversas
4. Construcción
5. Electricidad, gas, agua y servicios sanitarios
- a. Luz y energía eléctricas
 - b. Producción y distribución de gas
 - c. Calefacción y fuerza motriz de vapor, abastecimiento de agua y servicios sanitarios
6. Transportes, almacenaje y comunicaciones
- a. Transporte por agua
 - b. Transporte por ferrocarril
 - c. Otros transportes y almacenaje
 - d. Comunicaciones
7. Comercio al por mayor y al por menor
- a. Comercio al por mayor
 - b. Comercio al por menor
8. Bancos, seguros y bienes inmuebles
- a. Bancos y otros establecimientos financieros
 - b. Seguros
 - c. Bienes inmuebles (compraventa, etc.)
9. Propiedad de viviendas
10. Administración pública y defensa
11. Servicios
- a. Educación
 - b. Servicios médicos y de salubridad
 - c. Servicios de esparcimiento
 - d. Servicios domésticos
 - e. Hoteles y restaurantes
 - f. Lavanderías, peluquerías y otros servicios personales
 - g. Organizaciones religiosas, instituciones de asistencia social, servicios jurídicos, servicios comerciales, etc.

Producto interno bruto al costo de factores

Cuadro III - Ingreso Nacional según el tipo de organización. En este cuadro, el ingreso nacional que aparece en la cuenta 2, se clasifica de acuerdo con el tipo legal de organización, con una subdivisión adicional de algunos rubros por tipos de industria e por tipo de ingresos. El superávit de explotación que aparece en esta última subdivisión, incluye ingresos de todo origen (con excepción de sueldos y salarios) es decir, renta de las sociedades de

personas, alquileres netos, intereses y ganancias de explotación de las sociedades de capital, institutos de comercialización y cooperativas.

1. Empresas privadas

a. Agricultura y ganadería

- i) Remuneración de los asalariados
- ii) Superávit de explotación de las sociedades de capital
- iii) Superávit de explotación de las empresas no constituidas en sociedad de capital

b. Otras ramas de actividad

- i) Remuneración de los asalariados
- ii) Superávit de explotación de las sociedades de capital
- iii) Superávit de explotación de las empresas no constituidas en sociedad de capital

2. Sociedades de capital públicas

- a. Remuneración de los asalariados
- b. Superávit de explotación

3. Empresas del gobierno

- a. Remuneración de los asalariados
- b. Superávit de explotación

4. Unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro

5. Gobierno general

6. Ingresos netos por factores de producción recibidos del resto del mundo.

Ingreso nacional

Cuadro IV - Distribución del ingreso nacional. Representa un detalle del Debe de la cuenta II y la mayoría de los rubros allí entrados aparecen con una mayor subdivisión.

1. Remuneración de los asalariados

- a. Jornales y sueldos
- b. Paga y bonificaciones de los miembros de las fuerzas armadas
- c. Contribuciones de los empleadores a las cajas de seguridad social

2. Ingreso obtenido por las unidades familiares de las granjas, profesiones liberales y demás empresas no constituidas en sociedad de capital

- a. Ingreso de las granjas
- b. Ingreso de las profesiones liberales
- c. Ingreso de las demás empresas no constituidas en sociedad de capital

3. Ingreso obtenido de la propiedad por las unidades familiares y las instituciones privadas sin fines de lucro.

- a. Arriendos
- b. Intereses
- c. Dividendos
- d. Pagos por transferencia de las sociedades de capital a las unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro

4. Ahorro de las sociedades de capital

- a. Ahorro de las sociedades de capital privadas
 - b. Ahorro de las sociedades de capital públicas
5. Impuestos directos sobre las sociedades de capital
- a. Sociedades de capital privadas
 - b. Sociedades de capital públicas
6. Ingreso del gobierno general procedente de sus propiedades y empresas
- a. Utilidades de las empresas del gobierno
 - b. Arriendos, intereses y dividendos
7. Menos intereses de la deuda pública
8. Menos intereses de las deudas de los consumidores

Ingreso nacional

Cuadro V - Financiamiento de la formación interna bruta de capital. Este cuadro es una consolidación de la cuenta de formación interna de capital y las cuentas de conciliación de capital de las familias y asociaciones civiles, del gobierno y del exterior. Cuando se lleva a cabo esta consolidación, las fuentes de financiación de la formación bruta de capitales en el país, aparecen como asignaciones para el consumo de capital fijo, ahorros y el déficit de la nación en cuenta corriente. Además, se da una clasificación más amplia de las dos fuentes de financiación mencionadas primero.

1. Asignaciones para el consumo de capital fijo
- a. Empresas privadas
 - b. Sociedades de capital públicas
 - c. Empresas del gobierno
 - d. Gobierno general
2. Ahorro
- a. Ahorro del gobierno general
 - i) Gobierno central
 - ii) Gobiernos estatales
 - iii) Autoridades locales
 - iv) Cajas de seguridad social
 - b. Ahorro de las sociedades de capital públicas
 - c. Ahorro de las sociedades de capital privadas
 - d. Ahorro de las unidades familiares y las instituciones privadas sin fines de lucro
3. Déficit de la nación en cuenta corriente

Formación interna bruta de capital

Cuadro VI - Composición de la formación interna bruta de capitales. Este cuadro muestra tres posibles clasificaciones de los rubros del Debe en la cuen

ta 3. Estas son, respectivamente: por tipo de bienes de capital, por tasa de actividad y por tipo de adquirente.

A. Según el tipo de bienes de capital

1. Formación de capital fijo

- a. Viviendas
- b. Edificios no residenciales
- c. Otras construcciones y obras
- d. Equipo de transporte
- e. Maquinaria y otros equipos

2. Aumento de las existencias

Formación interna bruta de capital

B. Según la tasa de actividad que utiliza los bienes

1. Formación de capital fijo en:

- a. Agricultura, silvicultura y pesca
- b. Explotación de minas y canteras
- c. Industrias manufactureras
- d. Construcción
- e. Electricidad, gas y agua
- f. Transportes, almacenamiento y comunicaciones
- g. Comercio al por mayor y al por menor
- h. Banca, seguros y bienes inmuebles
- i. Propiedad de viviendas
- j. Administración pública
- k. Industrias que proporcionan servicios

2. Aumento de las existencias en:

- a. Agricultura, silvicultura y pesca
 - i) Ganadería
 - ii) Otros
 - b. Minería, industrias manufactureras y construcción
 - c. Comercio al por mayor
 - d. Comercio al por menor
 - e. Administración pública y defensa
 - f. Otros
-

Formación interna bruta de capital

C. Según el tipo de comprador

1. Formación de capital fijo

- a. Empresas privadas
- b. Sociedades de capital públicas
- c. Empresas del gobierno
- d. Gobierno general

2. Aumento de las existencias

- a. Empresas privadas
 - b. Sociedades de capital públicas
 - c. Empresas del gobierno
 - d. Gobierno general
-

Formación interna bruta de capital

Cuadro VII - Ingresos y gastos de los hogares y asociaciones civiles.

Este cuadro corresponde a la cuenta 4.

1. Remuneración de los asalariados
 2. Ingreso procedente de propiedades y empresas menos intereses de las deudas de los consumidores
 3. Transferencias corrientes del gobierno general
-

Ingreso

4. Gastos de consumo
 5. Impuestos directos
 6. Otras transferencias corrientes al gobierno general
-

Gastos

7. Ahorro
 8. Capital y transferencias internacionales netos recibidos
-

Préstamos netos concedidos

Cuadro VIII - Composición de los gastos de consumo privado. Este cuadro es una subdivisión de los gastos de consumo privado que aparecen en el cuadro VII.

1. Alimentos
 - a. Pan y cereales
 - b. Carnes
 - c. Pescado
 - d. Leche, queso y huevos
 - e. Aceites y grasas
 - f. Frutas y legumbres
 - g. Azúcar, conservas y confitería
 - h. Café, té, cacao, etc.
 - i. Otros alimentos
2. Bebidas
 - a. No alcohólicas
 - b. Alcohólicas
3. Tabaco
4. Prendas de vestir y otros efectos personales
 - a. Calzado
 - b. Prendas de vestir, con excepción del calzado
 - c. Otros efectos personales
5. Arriendos y consumo de agua

6. Combustible y alumbrado
7. Muebles, accesorios y enseres domésticos
 - a. Muebles y accesorios
 - b. Enseres domésticos
8. Cuidado de la casa
 - a. Servicios domésticos
 - b. Otros gastos
9. Cuidados personales y conservación de la salud
 - a. Cuidados personales
 - b. Conservación de la salud
10. Transportes y comunicaciones
 - a. Equipo de transporte personal
 - b. Utilización del equipo de transporte personal
 - c. Compra de servicios de transporte
 - d. Comunicaciones
11. Esparcimiento y diversiones
 - a. Diversiones
 - b. Hoteles, restaurantes y cafés
 - c. Libros, periódicos y revistas
 - d. Otras formas de esparcimiento
12. Servicios diversos
 - a. Servicios financieros
 - b. Otros servicios
13. Gastos hechos en el exterior por residentes del país

Total

14. Menos gastos hechos en el país por no residentes
15. Menos valor de las donaciones enviadas al exterior

Gastos de consumo de las unidades familiares y las instituciones privadas sin fines de lucro.

Cuadro IX - Rentas y gastos del gobierno general. Este cuadro corresponde a la cuenta 5 con una mayor subdivisión de algunos rubros.

1. Ingresos procedentes de sus propiedades y empresas
2. Menos intereses de la deuda pública
3. Impuestos indirectos
4. Impuestos directos sobre las sociedades de capital
5. Impuestos directos sobre las unidades familiares y las instituciones privadas sin fines de lucro.
 - a. Contribuciones totales a las cajas de seguridad social
 - b. Otros impuestos directos

6. Otras transferencias corrientes de las familias e instituciones privadas sin fines de lucro
-

Rentas corrientes

7. Gastos de consumo
8. Subvenciones
9. Transferencias corrientes a las unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro
- a. Educación e investigación
 - b. Salubridad
 - c. Seguridad y Asistencia sociales
 - d. Otras transferencias
-

Gastos corrientes

10. Ahorro
11. Transferencias internacionales netas recibidas
12. Transferencias de capital de las unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro
- a. Impuestos sobre las herencias, etc.
 - b. Exacciones de capital
 - c. Otras
13. Transferencias de capital de las sociedades de capital
14. Menos transferencias de capital a las unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro
15. Menos transferencias de capital a la formación interna de capital
- a. Financiamiento de la formación de capital en el gobierno general y las empresas del gobierno
 - b. Otros aportes a la formación de capital
-

Préstamos netos concedidos

Cuadro I - Composición de los gastos de consumo del gobierno general.

Este cuadro muestra tres clasificaciones posibles de los gastos de consumo del gobierno general que aparecen en el cuadro precedente. Las clasificaciones son: por tipo de gastos, según la finalidad, y, por tipo de autoridad.

A. Según el tipo de gasto

1. Remuneración de los asalariados

- a. Jornales y sueldos
- b. Paga y bonificaciones a los miembros de las fuerzas armadas.

2. Compras hechas a empresas y al exterior

- a. Para fines militares
- b. Para fines civiles

3. Menos compras efectuadas por las unidades familiares y las empresas

Gastos de consumo del gobierno general

B. Según la finalidad

- 1. Administración general
 - 2. Defensa
 - 3. Justicia y policía
 - 4. Educación e investigación
 - 5. Servicios de salubridad
 - 6. Servicios sociales especiales
 - 7. Medios de transporte y comunicación
 - 8. Otros servicios
-

Gastos de consumo del gobierno general

C. Según el tipo de autoridad

- 1. Gobierno Central
 - 2. Gobiernos estatales
 - 3. Autoridades locales
 - 4. Cajas de seguridad social
-

Gastos de consumo del gobierno general

Cuadro II - Transacciones con el exterior. Este cuadro corresponde a la cuenta 6 con una mayor subdivisión de la mayoría de los rubros.

1. Exportaciones de bienes y servicios

- a. Mercaderías (f.o.b.)
- b. Transportes
- c. Viajes al exterior
- d. Gobierno
- e. Otras

2. Ingresos por factores de producción recibidos del resto del mundo.

Entradas corrientes procedentes del resto del mundo

3. Importaciones de bienes y servicios

- a. Mercaderías (f.o.b.)
- b. Transportes
- c. Viajes al exterior
- d. Gobierno
- e. Otras

4. Pagos por factores de producción hechos al resto del mundo

Pagos corrientes al resto del mundo

5. Superávit de la nación en cuenta corriente

6. Transferencias internacionales recibidas por

- a. Sociedades de capital
 - b. Unidades familiares e instituciones privadas sin fines de lucro
 - c. Gobierno general
-

Préstamos netos al resto del mundo

Cuadro XII - Entradas y desembolsos del sector rural. Este cuadro contiene información de particular importancia para los países económicamente menos desarrollados. Provee, de un modo resumido, una cuenta separada de los grupos más importantes de transacciones que tienen lugar en una parte de la economía que es principalmente auto-suficiente y en la cual las transacciones no monetarias desempeñan un papel importante. El cuadro da información sobre la magnitud de esas transacciones, por lo que ofrece una visión más clara de la estructura económica y muestra también las transacciones que tienen lugar entre esta parte de la economía y las demás. Las transacciones registradas en el cuadro se refieren a hogares rurales y a empresas rurales familiares.

1. Operaciones de venta y trueque dentro del sector, con otros sectores y con el exterior
 2. Producción para uso propio
 - a. Bienes de consumo
 - b. Bienes de capital
 3. Aumento de las existencias
 4. Ingresos netos por factores de producción recibidos de fuera del sector.
 5. Transferencias corrientes procedentes de fuera del sector
 6. Afluencia neta de capital procedente de fuera del sector
-

Entradas totales

7. Gastos de consumo

- a. Producido para uso propio, y adquirido por compra y trueque dentro del sector
- b. Comprado a otros sectores y al exterior

8. Formación de capital fijo

- a. Producido para uso propio y adquirido por compra y trueque dentro del sector
- b. Comprado a otros sectores y al exterior

9. Aumento de las existencias

10. Compras destinadas a la producción

- a. Adquirido por compra y trueque dentro del sector
- b. Comprado a otros sectores y al exterior

11. Impuestos indirectos netos (pagados a otros sectores)

12. Otros pagos a otros sectores y al exterior

Desembolsos totales

Resultaría extremadamente largo incluir aquí las definiciones de todos los elementos que da el comité de expertos. Por ello, sólo se dará a continuación la definición resumida de los grandes totales, cuyo concepto ha sido dado con anterioridad.

Producto nacional bruto a precios de mercado: es el valor de mercado del producto, antes de hacer las deducciones para reservas para depreciación del activo fijo, atribuible a los factores de producción suministrados por los residentes habituales del país. Es idéntica a la suma de los gastos de consumo y la formación interna bruta de capital (privada y pública) más el superávit de la nación en cuenta corriente. Este excedente es igual a las exportaciones netas de bienes y servicios más los ingresos netos de factores recibidos del exterior.

Producto interno bruto a precios de mercado: es el valor de mercado del producto, antes de deducir las asignaciones para el consumo de capital fijo, atribuible a los factores de producción ubicados en el país. Difiere del producto nacional bruto a precios de mercado en que no incluye los ingresos netos de factores recibidos del exterior.

Producto interno bruto al costo de factores: es el valor del producto al costo de los factores, antes de deducir las asignaciones para el consumo de capital fijo, atribuibles a los factores de producción ubicados dentro del país. Difiere del producto interno bruto a precios de mercado, por la exclusión de la diferencia entre impuestos indirectos y subvenciones.

Producto nacional neto al costo de factores: es el valor del producto al costo de factores, luego de deducir las asignaciones para el consumo de capital fijo, imputable a los factores de producción suministrados por los residentes habituales del país. Es idéntico al ingreso nacional.

Ingreso nacional: es la suma de los ingresos que afluyen a los factores de producción suministrados por los residentes normales del país, previa a la deducción de los impuestos directos.

Ingreso personal: Son los ingresos de todo origen de las familias y asociaciones civiles. Consiste en la retribución a empleados y obreros; los ingresos de empresas individuales y sociedades de personas, dividendos, interés (excluido el interés de las deudas de los consumidores), alquileres netos y transferencias corrientes recibidas por las familias y asociaciones civiles. Difiere de la renta nacional en que excluye los ingresos de factores no recibidos por las familias y asociaciones civiles y en que incluye las transferencias corrientes que ellas reciben.

Ingreso disponible de las personas: es la renta de todo origen de las familias y asociaciones civiles luego de deducir los impuestos directos y otras transferencias pagadas por ellos. Es idéntica a la suma de los gastos de consumo y los ahorros de las familias y asociaciones civiles.

PUNTO:

Statistical Office of the United Nations

"A System of National Accounts and Supporting Tables"

Expert prepared by a Committee of National Income Experts

appointed by the Secretary - General

New York, August 1952

Oficina de Estadística de las Naciones Unidas

"Un sistema de Cuentas Nacionales y Correspondientes Cuadros Estadísticos"

Informe preparado por un Comité de Expertos en Ingreso Nacional, nombrado por el Secretario General

N. York, 1952

B. Organización para la Cooperación Económica Europea.

La Organización para la Cooperación Económica Europea se constituyó en París en 1948 y se halla integrada por 18 países europeos. La sede de la Organización en dicha ciudad es el lugar de reunión de los representantes de esos países para la discusión de sus problemas económicos y la elaboración de un plan conjunto de acción. A través de la O.C.E.E., los planes de reactivación económica de los países miembros han sido coordinados a efectos de asegurar el mejor uso de la ayuda recibida de los Estados Unidos. Entre las medidas que los países europeos han adoptado en la O.C.E.E. se hallan la liberalización del comercio y pagos internacionales y la creación de la Unión Europea de Pagos. En Cambridge, Inglaterra, la Organización posee una "Unidad de Investigaciones sobre Cuentas Nacionales" la cual, bajo la dirección de J. H. N. Stone, comenzó en 1949 a realizar estudios acerca de la elaboración de conceptos y definiciones uniformes. Los trabajos preliminares fueron discutidos en una serie de reuniones de expertos en la materia llevada a cabo en noviembre de ese año. Al año siguiente se publicó un memorándum conteniendo un plan de cuentas y cuadros, denominados "Un sistema simplificado de Cuentas Nacionales".

El sistema allí descrito tenía por objeto "favorecer la comparación de la estructura de las transacciones en países miembros de la O.C.E.E.", y fue utilizado como base para la preparación de una serie de estudios para países europeos. Ello dio oportunidad de probar su practicabilidad y conveniencia, al mismo tiempo que permitió tomar nota de las observaciones formuladas acerca de él por los estadígrafos de los países miembros. Sobre la base de esta experiencia, a mediados de 1951 se inició una revisión completa del sistema. Una reunión de expertos llevada a cabo en París en septiembre de ese año consideró el proyecto para una nueva versión del plan. Este proyecto, con las modificaciones sugeridas durante las discusiones dio lugar a una nueva publicación: "Un sistema Uniforme de Cuentas Nacionales", que apareció en 1952. Al llevar a cabo este trabajo se aprovechó la oportunidad para ampliar la utilidad del sistema, incorporando clasificaciones detalladas de los principales elementos constitutivos de las cuentas nacionales, tarea que no había sido intentada en el primer informe.

Ya que con motivo de la explicación de los sistemas de las Naciones

Unidas se han mostrado con algún detalle sus características sólo será necesario aquí indicar brevemente la estructura contable y la presentación tabulada de los resultados que contienen ambos informes.

En el primero, o sistema simplificado, se aconseja tabular los resultados de acuerdo con una u otra de dos presentaciones; la primera en forma de balances y la segunda de un cuadro de doble entrada. La primera presentación consta de seis cuadros; los tres primeros mostrando las transacciones corrientes de los tres sectores internos: Empresas, Gobierno y Familias y asociaciones civiles; el cuarto cuadro se refiere a las relaciones corrientes de los sectores internos con el resto del mundo. El quinto reúne todas las transacciones de capital mientras el sexto muestra la composición y las relaciones internas de los distintos agregados. Los cinco primeros cuadros se hallan consolidados por lo que no muestran las transacciones internas dentro de cada sector. En la segunda presentación los cinco primeros cuadros se hallan resumidos en uno de doble entrada denominado "Las cuentas de la Nación", repitiéndose además el sexto y último de la presentación anterior que contiene la cuenta nacional de ingresos y egresos.

Las "corrientes" que se considera podrían potencialmente ocurrir en el sistema simplificado y cuyo registro se mantiene a través de él, ya sea en el Debe o en el Haber de las cuentas, alcanzan a quince, de acuerdo con la siguiente enumeración:

1. Compras y ventas corrientes;
2. Ventas a la cuenta capital;
3. Variaciones de existencias;
4. Sueldos y salarios;
5. Aporte patromal a los fondos de Seguridad Social;
6. Ingresos de la propiedad y la dirección de empresas;
7. Interés de la deuda pública;
8. Impuestos directos;
9. Impuestos indirectos;
10. Subsidios;
11. Aportes totales a los fondos de seguridad social a cargo de las familias;
12. Otras transferencias;
13. Depreciación y otras provisiones;

14. Ahorros (Ingresos no distribuidos);

15. Préstamos netos al resto del mundo.

El "sistema uniforme" con que se reemplazó a éste en 1952 precedió en algunos meses al trabajo del comité de técnicos de las Naciones Unidas y fué usado en gran medida para la redacción de éste, que adoptó su estructura, definiciones, sistema de cuentas y cuadros demostrativos con sólo ligeras variantes. Desde que este último fué descrito en detalle con anterioridad es innecesario volver a repetir lo aquí.

C. Estados Unidos

El plan contable en que se fundamentan las estimaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, se basa en una división de la economía en cuatro sectores principales: empresas, consumidores, gobierno y exterior. En la construcción del sistema de contabilidad económica, se establece primero una cuenta de "Renta y Producto Nacionales", que mide la producción nacional, y a continuación se establecen cuentas para los sectores. Esta parte del sistema comprende cuatro cuentas, correspondiendo una a cada uno de los sectores. En ellas se reflejan las transacciones que determinan la renta de cada uno de los sectores, qué parte de esa renta es consumida y qué parte dedicada al ahorro. La cuenta del sector Empresas es en esencia un cuadro consolidado de pérdidas y ganancias del sistema comercial en conjunto. Para los otros sectores, las cuentas son como las de ingresos y gastos, de acuerdo con el carácter no lucrativo de sus actividades. La mayoría de las transacciones corrientes que aparecen en la cuenta de un sector tienen una entrada equivalente en otro, pero ello no ocurre con respecto a los renglones ahorro e inversión, ya que para éstos la entrada correspondiente se halla en la cuenta Capital, o de Ahorros e Inversiones, que muestra en forma consolidada los ahorros y las inversiones para la economía en conjunto. Esta es la sexta cuenta del sistema contable económico de los Estados Unidos. A continuación se da el contenido de cada una de ellas y las definiciones de los términos usados. Se han eliminado de esta descripción los aspectos que se considera cubiertos en la explicación del sistema de las Naciones Unidas.

I - Renta y Producto Nacionales.

El lado derecho de esta cuenta muestra el producto nacional bruto como suma de los productos finales de los cuatro sectores. El detalle sumario incluye

los gastos de consumo personal, las inversiones internas brutas (consistentes en nueva construcción, compras de equipo durable de productores y variaciones en las existencias); las inversiones extranjeras netas (reflejando, en general, las compras netas del exterior) y las adquisiciones de bienes y servicios hechas por el Gobierno. Estos componentes reflejan las compras de los cuatro grandes sectores en que se ha dividido la economía, ajustadas a la definición de producto final como compras no revendidas durante el ejercicio contable. Con todo, se introducen algunas modificaciones a esta definición, especialmente con respecto a renta y producto imputado, para la obtención de las cifras de producto nacional y renta nacional.

En el lado izquierdo de la cuenta se detallan los cargos contra el valor del producto nacional bruto. En principio, la suma de estos cargos debiera igualar numéricamente dicho valor. Sin embargo, debido a errores en la estimación estadística, ello no ocurre exactamente así, por lo que se incorpora un renglón denominado "discrepancia estadística" para asegurar el balance. Los cargos totales son discriminados en costos de factores y otros cargos. Los primeros, consisten en remuneración del personal, interés neto, y los beneficios de los distintos tipos de empresas, dan como resultado la renta nacional. Los otros cargos están distribuidos de tal modo que permiten obtener un subtotal de cargos contra el producto nacional neto, por un lado, y luego, mediante la adición de las reservas para depreciación, obtener el total de cargos contra el producto nacional bruto.

El ámbito geográfico cubierto por los cálculos corresponde al área continental de los Estados Unidos y excluye sus posesiones y territorios. De los dos sistemas seguidos respecto al alcance del concepto de renta y producto nacional, el geográfico y el personal, Estados Unidos adhiere al segundo, es decir, mide la renta y el producto atribuibles a factores de producción provistos por los residentes del país y no los de los factores físicamente existentes en el país. El significado de "residentes" es tal que incluye no sólo a los individuos que contribuyen con su trabajo y sus posesiones al proceso productivo, sino también a las instituciones de carácter no lucrativo y a los organismos oficiales inversores de capitales. Las sociedades de capital no son, como tales, consideradas residentes desde este punto de vista, ya que se estima que sus beneficios son percibidos fi-

nalmente por los accionistas. El criterio adoptado para determinar si una persona es o no residente se basa en el análisis de los siguientes atributos: domicilio permanente, lugar de desempeño de las tareas y domicilio del empleador. Se considera a una persona como residente cuando por lo menos dos de esos atributos se refieren al territorio continental de los Estados Unidos. Esta regla difiere de la utilizada por las Naciones Unidas, que se basa exclusivamente en el criterio de residencia permanente.

A continuación se transcribe el cuadro conteniendo la renta y producción nacionales de los Estados Unidos en 1950. El cuadro es una traducción del contenido en el número dedicado a renta nacional de la publicación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos "Survey of Current Business", edición del año 1951. Lo mismo se irá haciendo, sucesivamente, con los cuadros correspondientes a las cuentas restantes del sistema. De este modo será factible apreciar más claramente su integración, y, al mismo tiempo, la relativa importancia, en términos de valores, de los distintos elementos que forman parte de la renta nacional de un país, en este caso los Estados Unidos.

I - Cuenta de Renta y Producto Nacionales para 1950

(millones de dólares)

Compensación de los empleados:	Gastos de consumo personal	193.568
Sueldos y salarios..... 144.844	Inversiones privadas brutas en el país	48.867
Suplementos 7.489	Inversiones extranjeras netas	2.304
Ingresos de las empresas personales y ajuste del valor de sus existencias..... 35.964	Adquisición de bienes y servicios por el Gobierno	42.499
Renta inmobiliaria de las personas..... 0.039		
Beneficios de las sociedades de capital y ajuste del valor de sus existencias:		
Beneficios antes de los impuestos:		
Impuesto a las ganancias..... 18.593		
Beneficios luego de los impuestos:		
Dividendos 9.269		

Utilidades no distribuidas.....	13.605		
Ajuste del valor de las existencias.....	- 5.126		
Interés neto	<u>5.386</u>		
<u>Renta Nacional</u>	238.965		
Impuestos indirectos.	25.798		
Transferencias e comerciales gratuitas	752		
Discrepancia estadística	- 1.800		
<u>Menos: Subsidios menos superavit de las empresas del gobierno</u>	<u>260</u>		
<u>Cargas contra el producto nacional neto</u>	261.453		
Reservas para depreciación	<u>21.177</u>		

CARGOS CONTRA EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO	282.630	PRODUCTO NACIONAL BRUTO	282.630
--	---------	-------------------------	---------

Dado que la mayoría de los conceptos incluidos el Debe de la cuenta, o cargas contra el producto nacional provienen en todo o en gran parte de la actividad de las empresas, el detalle de su contenido se hace a continuación, al considerar la cuenta propia de ese sector.

II - Cuenta Consolidada de Renta y Producto de las Empresas

El sector de empresas ha sido definido en términos generales como el agrupamiento de todas las organizaciones que producen bienes y servicios para vender a un precio por lo menos aproximado al costo de producción. En principio incluye todas las empresas privadas con fines de lucro y alcanza a los agricultores, profesionales independientes, administraciones de propiedades, instituciones mutuales de crédito, cooperativas, lo mismo que organizaciones no lucrativas dedicadas a negocios y empresas oficiales. Las casas habitadas por sus dueños y los edificios ocupados por instituciones no lucrativas al servicio de personas son considerados como si fuesen establecimientos comerciales que venden sus servicios a sus propietarios.

La cuenta muestra en su Haber el valor a precios de mercado de las ventas netas consolidadas del sector, ajustadas por las variaciones de existencias a fin de obtener como resultado el valor de su producción de bienes y servi

sios. Debido a la amplitud del conjunto de empresas, el significado dado a "ventas" es muy amplio y comprende honorarios profesionales, ingresos por alquileres, etc., que habitualmente no son considerados dentro de dicho término. Las ventas se hallan subdivididas según los cuatro grandes grupos de compradores: consumidores, gobierno, empresas (en cuenta capital) y países extranjeros.

En el Debe de la cuenta aparecen los cargos contra el valor del producto de las empresas, clasificados en costos e ingresos de factores y otros cargos. Los primeros son clasificados en cinco categorías principales: compensación de los empleados; ingresos de las sociedades de personas y ajuste del valor de sus inventarios; renta inmobiliaria; beneficios de las sociedades de capital y ajuste del valor de sus inventarios; e interés neto.

Las retribuciones al personal consisten principalmente en sueldos y salarios, aunque también incluyen formas adicionales de compensación bajo el título de suplementos a los sueldos y salarios. Los primeros comprenden tanto los pagos en efectivo como en especie, incluyendo la contribución de los empleados al fondo de seguro social. Los suplementos se dividen en aporte de los empleadores al fondo de seguridad social y similares, por un lado, y "otros ingresos a los trabajadores" por otro; estos últimos representando las contribuciones de las empresas a sistemas privados de pensiones, compensación por accidentes del trabajo y otros renglones del último tipo.

Dentro de la parte de explotaciones no anónimas, se hace una distinción entre ingresos de sociedades y renta inmobiliaria. Los primeros incluyen las ganancias de empresarios individuales y sociedades de personas (explotaciones agropecuarias comerciales o industriales lo mismo que profesionales independientes), y de cooperativas de productores; la segunda consiste en las rentas netas de propietarios individuales de inmuebles que no se dedican de manera principal a negocios inmobiliarios. Los ingresos de las personas o empresas que se dedican a operar en inmuebles se hallan dentro del primer grupo. En cuanto a la definición de las ganancias de las empresas se han seguido en general las normas del impuesto a los réditos, aunque no han introducido modificaciones en el tratamiento de los aumentos y disminuciones de capital, que no son tenidos en cuenta. Los ajustes del valor de inventarios, buscan eliminar de los ingresos de las empresas un elemento muy similar a los aumentos y disminuciones de capital.

El interés neto mide el excedente de los pagos en concepto de interés efectuados por las empresas, sobre los ingresos por tal concepto. Además de los pagos efectivos de interés, sobre también el interés imputado que surge en relación con las operaciones de los intermediarios financieros. Las dos imputaciones más importantes son las que dan una estimación de la renta originada en el sistema bancario y en la contratación de seguros de vida.

Aparte de los intermediarios financieros, hay otro tipo de organizaciones que requieren un tratamiento especial: las empresas del gobierno. En principio ellas han sido consolidadas con las demás empresas, aunque con ciertas diferencias de procedimientos: 1) Las ganancias de las empresas oficiales no se hallan incluidas entre el costo de los factores, sino como uno de los cargos que no son costo de factores, apareciendo como tales dentro del grupo "Subsidios menos ganancias de las empresas oficiales". 2) La formación de capital de estas empresas ha sido clasificada como adquisiciones del gobierno y no como parte de las inversiones brutas de la actividad privada; 3) Las ganancias, o excedentes de ingresos corrientes, de esas empresas son calculadas sin hacer deducciones de intereses netos pagados o de depreciación.

Los cargos que se corresponden al costo de los factores consisten en impuestos indirectos, transferencias comerciales gratuitas, discrepancia estadística, subsidios menos superávit corriente de las empresas gubernamentales y reservas para depreciación.

Como puede verse, los impuestos reciben tratamiento distinto según se trate de impuestos directos o indirectos. Ya se mencionó que las contribuciones al fondo de seguridad social se incluían entre las retribuciones al personal. En cuanto a los beneficios de las sociedades de capital son considerados como costo de factores, de modo que dichos beneficios son computados sin hacerles deducción por tales impuestos, mientras que los impuestos indirectos que deben pagar las empresas son deducidos para obtener la renta originada en el sector y agregados luego entre los cargos no atribuibles al costo de factores. Esta distinción se basa en el principio de que la renta nacional debe medir la producción en términos de costos o ingresos de los factores de producción. Cambios en su monto deben corresponder a cambios en el volumen de servicios de los factores o en sus remuneraciones unitarias y no a cambios en las tasas impositivas. La pre-

sumión que justifica el criterio adoptado es la de que los impuestos a los beneficios de las sociedades no son trasladados y los impuestos indirectos sí lo son. Para el caso se consideraran como indirectos todos los impuestos que son imputables a los gastos de las empresas, salvo las contribuciones al fondo de seguridad social.

Las transferencias representan erogaciones de las empresas hacia personas, que constituyen cargas contra su producto pero por las cuales no se recibe un equivalente en servicios de factores productivos. Los principales renglones incluidos son las donaciones de empresas a instituciones no lucrativas y las reservas para deudores morosos. La razón para la inclusión de este último concepto radica en que las ventas registradas en el Haber lo son por su valor total, mientras los ingresos en el Debe no incluyen los pagos no efectuados por deudores morosos.

Los subsidios, que son un tipo de ingreso de las empresas, aparecen en el Debe de la cuenta (son signo negativo) ya que no son parte del valor a precios de mercado de la producción; los productos subsidiarios se hallan computados por su valor de mercado entre las ventas de las empresas. Dado que, convencionalmente, los subsidios son tratados como erogaciones necesarias para atraer factores productivos, se los incluye en la suma de los ingresos de los factores, considerándolos como un ingreso bruto en el cálculo de los beneficios, para deducirlos luego al balancear el total de ingresos de los factores con el valor a precios de mercado de la producción. El superávit de las empresas gubernamentales es un elemento similar a las ganancias de las empresas, por lo que se incluye en el Debe de la cuenta. Con todo, y como ya se indicara se lo clasifica como un cargo no imputable al costo de factores productivos.

Los cargos que anteceden balancean la renta originada en el sector con el producto nacional neto. Para obtener el equivalente del producto nacional bruto, debe agregarse aún la reserva para depreciación. Esta consiste de depreciación propiamente dicha, gastos de capital cargados a egresos corrientes y daño accidental al capital fijo. El primero de estos elementos mide el desgaste y la obsolescencia del capital fijo y está basado en las prácticas contables corrientes para efectos impositivos, principalmente asertación lineal simple de

costos de origen, siendo la excepción la depreciación agrícola, basada en el costo de reemplazo. En cuanto a los dos restantes, uno busca de aplicar un sustituto de la depreciación propiamente dicha para aquellos elementos ordinariamente incluidos en los costos corrientes, y el otro mide el valor del capital fijo de las empresas destruido por accidentes.

II - Cuenta Consolidada de Renta y Producto de las Empresas, 1950

(millones de dólares)

Compensación de los empleados:

Sueldos y salarios:
 Desembolsos..... 120.062
 Exceso de créditos o sobre pagos 0

Suplementos:

Aportes patronales al seguro social..... 3.285
 Otros ingresos de los trabajadores..... 3.156

Ingresos de las empresas personales y ajuste del valor de sus existencias 35.964

Renta inmobiliaria de las personas..... 8.039

Beneficios de las sociedades de capital y ajuste del valor de sus existencias:

Beneficios antes de los impuestos:
 Impuesto a las ganancias.. 18.595

Beneficios luego de los impuestos:
 Dividendos..... 8.782
 Utilidades no distribuidas 12.901

Ajuste del valor de las existencias..... - 5.126

Interés neto..... 3.451

Renta originada 208.987

Impuestos indirectos..... 23.798
 Transferencias gratuitas.... 752
 Discrepancia estadística.....- 1.800

Menos: Subsidios menos superávit de las empresas del gobierno..... 260

Ventas netas consolidadas:

A los consumidores 184.547
 Al gobierno..... 18.129
 A las empresas, en cuenta capital.... 44.529
 Al exterior..... 1.111

Variación de existencias 4.338

<u>Cargos contra el producto</u> <u>neto</u>	231.477
Reservas para depreciación	<u>21.177</u>

CARGOS CONTRA EL PRODUCTO BRUTO DE LAS EMPRESAS.....	252.654	PRODUCTO BRUTO DE LAS EMPRESAS.....	<u>252.654</u>
---	---------	--	----------------

III - Cuenta de Ingresos y Gastos Personales

Además de individuos y familias, en su carácter de recipientes de ingresos y consumidores, este sector incluye también asociaciones civiles, fundaciones privadas y fondos privados de pensiones y retiros. Las asociaciones civiles incluidas son las organizaciones religiosas, clubes sociales y atléticos, gremios, escuelas y hospitales gratuitos, asociaciones de beneficencia y otras organizaciones no lucrativas que proveen servicios para las personas.

Dado que la cuenta es consolidada, las transacciones entre estas entidades y los individuos y las de éstos entre sí, se cancelan en el proceso de consolidación, con excepción de las que tienen el carácter de retribución de servicios de factores productivos, por ej., los sueldos pagados al servicio doméstico y los pagos de sueldos e intereses por las asociaciones civiles. Estas operaciones, por el contrario, se hallan computadas en ambos lados de la cuenta.

La clasificación de los ingresos personales en el haber de esta cuenta sigue el ordenamiento de los rubros de ingresos detallados en el Debe de la cuenta de las empresas. Además de los ingresos provenientes de las empresas, también se incluyen los originados en el gobierno y en el exterior, lo mismo que los derivados del propio sector. Los valores asignados a los distintos conceptos de ingresos corresponden sólo a aquéllos efectivamente percibidos. Así es que sueldos y salarios, por ejemplo, representan los importes realmente recibidos por las personas y difiere de la suma de las deudas como costo de producción en ese concepto durante el ejercicio, en razón del monto de los no abonados durante éste y de las contribuciones de los empleados al fondo de seguridad social. Del mismo modo, sólo se registran los beneficios de las sociedades por acciones que han sido distribuidos como dividendos. En cuanto a las ganancias de los empresarios individuales y de las sociedades de personas, no ha sido considerado de utilidad el distinguir entre las distribuidas y las no distribuidas, por lo que se las ha registrado según el monto total.

Los ingresos originados en el gobierno consisten en sueldos y salarios, otros ingresos del trabajo personal, intereses y transferencias. La cuenta los detalla por separado, con excepción de los intereses. La definición de cada uno de estos conceptos es similar a la utilizada con respecto a los mismos en el caso de las empresas aunque su contenido real sea distinto en razón de las distintas actividades gubernamentales. Las transferencias del gobierno, están constituidas por los beneficios de seguridad social, ayuda, retiros y pensiones a los miembros retirados de las organizaciones armadas.

Los sueldos y salarios recibidos del exterior aparecen por separado y consisten en los ingresos por tales conceptos de los residentes norteamericanos empleados en los Estados Unidos por gobiernos extranjeros y organizaciones internacionales. Los ingresos por dividendos e intereses personales recibidos del exterior, se hallan agrupados con los demás ingresos por interés.

Los ingresos derivados del sector personal representan los recibidos por personas con motivo de los servicios productivos rendidos a las personas e instituciones integrantes del sector. Los principales elementos de este rubro son los ingresos del servicio doméstico, los de los empleados de las asociaciones civiles y los recibidos por los proveedores de capital a estas entidades en concepto de interés.

El total obtenido de la adición de todos los conceptos hasta aquí mencionados representa la renta personal. Dado que se trata del elemento más importante del valor total de la producción nacional, se les utiliza muchas veces como indicador de la actividad económica.

El Debe de la cuenta personal contiene tres categorías generales: gastos de consumo personal, pagos por impuestos personales y ahorros personales. El principal componente de los gastos de consumo personal es el valor de las compras hechas a las empresas, que corresponde al crédito existente en la cuenta de éstas por ventas hechas consolidadas a personas. El remanente son las compras hechas directamente por los individuos en el exterior y los pagos por servicios directos de facturas. Este último concepto mide la producción que se origina en el sector personal de la economía.

Los pagos hechos por los individuos al gobierno consisten principalmente en impuestos personales directos, que son debitados por su monto total, aunque como en el caso del impuesto a los réditos, una parte haya sido retenida en la

fuentes y, por lo tanto, nunca efectivamente recibida por las personas. Las contribuciones al fondo de seguridad social son, en cambio, excluidas de esta consideración ya que habían sido deducidas de los ingresos en el Haber.

El remanente de la renta personal luego de las compras de bienes y servicios y de los pagos al gobierno es el ahorro personal. Este comprende el ahorro de los individuos, incluyendo a los propietarios de establecimientos individuales o de sociedades de personas, y el de las instituciones incorporadas al sector. El ahorro personal agrupa no sólo los renglones comúnmente asociados en el concepto, como cambios en el efectivo y los depósitos, en la tenencia de títulos y acciones y en la deuda privada, sino también las inversiones netas de las empresas individuales en inmuebles, equipos e inventarios. El ahorro personal también incluye las variaciones en las reservas de las compañías de seguros de vida y asociaciones de crédito recíproco.

Lo mismo que con respecto a las empresas, la medición de la producción originada en el sector personal no se halla restringida a las transacciones en dinero, sino que también toma en cuenta las necesarias imputaciones de renta y producto. La más importante de las imputaciones es la correspondiente al valor de los alimentos suministrados gratuitamente al personal empleado por las familias y asociaciones civiles. La imputación representa un aumento en los sueldos y salarios por un monto igual al del costo de ese alimento para los empleadores. También se hace una imputación en concepto de alojamiento suministrado gratuitamente a ciertos grupos de personas. Esta imputación no se realiza con respecto a la habitación dada al servicio doméstico, ya que en estos casos el alojamiento no se cuenta como aumento de ingresos.

III.- CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS PERSONALES, 1950

(millones de dólares)

Gastos de Consumo Personal:		Sueldos y salarios percibidos de:	
Compras de servicios directos:		Empresas.....	120,062
Compensación de los empleados:		Gobierno.....	19,820
		Familias y asociaciones...	5,945
		Resto del mundo.....	17
Sueldos y salarios pagados	5,945	Menos: Aportes jubilatorios de los empleados....	2,945
Suplementos pagados		Otros ingresos del trabajo:	
Aportes jubilatorios patronales.....	81	Empresas.....	3,136
Otros ingresos del trabajo.....	21	Gobierno.....	315
Intereses pagados.....	<u>1,720</u>	Familias e instituciones.	21

<u>Renta originada en las familias y asociaciones civiles y producto. Neto y bruto.....</u>	<u>24.727</u>	Ingresos de las empresas personales y ajuste del valor de sus existencias	35.964
Compras netas a las empresas	154.547	Renta inmobiliaria de las personas.....	8.039
Compras netas en el exterior	1.294	Dividendos.....	9.169
Impuestos personales pagados	20.460	Intereses.....	10.096
Ahorros personales.....	10.695	Transferencias gratuitas del Gobierno.....	14.330
		Transferencias gratuitas de las empresas.....	<u>752</u>
GASTOS Y AHORROS PERSONALES	224.721	INGRESOS PERSONALES	224.721

IV - Cuenta del Gobierno

El sector gubernamental comprende los gobiernos municipales, estatales y federal y los fondos de seguridad social que ellos administran. Como se indicara anteriormente no se hallan aquí las empresas oficiales, incluidas en el sector empresas.

Las transacciones del gobierno se hallan resumidas en un estado consolidado de ingresos y egresos. En muchos sentidos, este estado es similar a los presupuestos convencionales de los entes públicos. Sin embargo, existen ciertas diferencias. En primer lugar, la cuenta es consolidada. Todos los niveles del gobierno del país, los fondos de seguridad social que ellos administran y los déficits o superávits de las empresas del gobierno se hallan cubiertos por ella. En segundo lugar, la cuenta excluye los ingresos obtenidos en la venta (y los gastos incurridos en la compra) de bienes de activo fijo de segunda mano o de carácter financiero. Tercero, la fecha de los ingresos y los gastos difiere de la considerada en los presupuestos, hallándose sincronizada en cambio con la fecha de los gastos e ingresos respectivos en las otras actividades. Los impuestos personales son tomados según los ingresos reales, los otros según el monto del crédito impositivo y las compras son registradas en el momento de adquisición y no el de pago. Finalmente, la clasificación de las transacciones difiere de los presupuestos corrientes, habiendo sido adaptada a las necesidades de medición del producto nacional y el análisis económico general.

La mayoría de las transacciones contenidas en la cuenta del Gobierno ya han sido discutidas en relación con la cuenta de empresas y la personal. Los elementos de costo de mano de obra, que aparecían en la cuenta personal de acuer-

do con el monto recibido, son considerados aquí sobre la base de costos incurridos. Los aportes patronales al fondo de seguridad social son tratados simultáneamente como un egreso y un ingreso gubernamental; los descuentos de los empleados aparecen como una deducción del monto de sus sueldos y salarios en la cuenta personal y como un ingreso en la cuenta del Gobierno. Las transacciones con el exterior aparecen explícitamente bajo "compras netas en el exterior" y están incluidas también en interés neto pagado". El primer registro mide el excedente de compras hechas por el Gobierno en el exterior sobre las ventas de éste al extranjero. Las donaciones en efectivo son consideradas como operaciones de compra-venta y los préstamos son excluidos). "El interés neto pagado se define como el exceso en los pagos totales de intereses por el Gobierno a todos los sectores, sobre los ingresos totales recibidos en el mismo concepto de todos los sectores. Las empresas oficiales se hallan incluidas tanto por los pagos como por los ingresos.

El valor agregado por el Gobierno a la producción nacional, lo mismo que el valor agregado por los otros sectores no comerciales de la economía se halla medido por el costo total de los factores empleados. En el caso del gobierno el costo de los factores está constituido sólo por las retribuciones al personal; los intereses pagados no se incluyen. Con respecto al primero de estos elementos, se hace una distinción entre los dos tipos de pagos que hace el gobierno a las personas: sueldos y transferencias; los primeros son una retribución por servicios productivos rendidos, en el segundo caso esos servicios no existen. Esta distinción es importante desde que separa egresos que son considerados como integrantes de la producción nacional, de los que no lo son. En cuanto a los intereses pagados por el gobierno, no se incluye en la medición de valor agregado por estar sujetos a fluctuaciones que en ningún sentido pueden considerarse como relacionadas con cambios en el valor de la producción corriente.

La cuenta no incluye una estimación del valor locativo de las propiedades gubernamentales por acrecerse de bases estadísticas y conceptuales para arribar a una imputación real y útil en tal concepto. Existe una imputación en cambio por el monto de los sueldos y salarios pagados en especie por el gobierno. Su parte más importante está constituida por el alimento y la ropa reglamentaria suministrados al personal de las fuerzas armadas. Con respecto al alojamiento de ese personal, no es incluido ya que, en la mayoría de los casos no significa una economía en los gastos de vivienda de ese personal y no es, por lo tanto, un agregado a sus ingresos.

IV - CUENTA CONSOLIDADA DE INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO EN 1950

(millones de dólares)

Adquisiciones de bienes y servicios:		Impuestos personales percibidos.....	20.460
Servicios directos:		Impuesto a los beneficios de las empresas.....	18.593
Compensación de empleados:		Impuestos indirectos.....	23.798
Sueldos y salarios.....	19.820	Aportes jubilatorios:	
Suplementos:		Aportes patronales.....	2.945
Aportes jubilatorios patronales.....	791	Aportes del personal:	
Otros ingresos del trabajo.....	315	Empresas.....	3.185
		Gobierno.....	791
		Familias e instituciones.....	41
<u>Renta originada y producto</u>		Déficit (+) o superávit(-)	
<u>bruto y neto</u>	20.926	de las transacciones de renta y producto.....	- 8.014
Compras netas a las empresas.....	18.129		
Compras netas en el exterior.....	5.444		
Transferencias gratuitas.....	14.350		
Interés neto abonado.....	4.710		
Subsidios menos superávit de las empresas del gobierno.....	260		
GASTOS DEL GOBIERNO.....	61.799	INGRESOS Y DEFICIT DEL GOBIERNO.....	61.799

V - RESTO DEL MUNDO

La cuenta del sector Resto del Mundo es también una cuenta de ingresos y egresos. Tiene mucha similitud con el balance de pagos, aunque difiere de éste principalmente en cuanto a la separación de los conceptos, al balance de las operaciones y al sistema de clasificación aplicado a las transacciones consideradas.

En Debe la cuenta muestra las compras netas de mercaderías y servicios hechos en los Estados Unidos por los otros países. Está dividida en adquisiciones netas de servicios directos de factores y otras compras (netas) a las empresas, al gobierno y las personas. Las primeras, mostrando los montos netos entrados como ingresos de factores a los Estados Unidos miden la renta y productos nacionales del país originados en el exterior.

Las donaciones en efectivo enviadas al extranjero son consideradas como

compras del gobierno o de las personas, en el exterior, según quiera sea el donante; mientras las donaciones recibidas del exterior aparecen como ventas, su valor neto se registra en los gastos personales y en las adquisiciones del gobierno, respectivamente, pero se halla compensado en las inversiones netas del exterior, componente del producto nacional.

Debido a la inclusión de las donaciones las "compras netas" cubren todas las transacciones corrientes del país en el exterior. El exceso de las compras sobre las ventas debe ser financiado mediante un cambio en la posición internacional de activos netos. Desde el punto de vista del "Resto del mundo" este exceso constituye una "desinversión neta del exterior en los Estados Unidos", tal como muestra el Haber de la cuenta.

V - Cuenta del Resto del Mundo, 1950
(millones de dólares)

sueldos y salarios	17	Desinversión neta en los Estados Unidos	2.304
Intereses	215		
Dividendos	387		
Utilidades de filiales.....	794		
<u>Renta originada y producto bruto y neto</u>			
Compras netas en los Estados Unidos:			
A empresas	1.111		
Al gobierno	5.444		
A personas	1.294		
PAGOS: CORRIENTES NETOS A LOS ESTADOS UNIDOS	- 2.304	DESINVERSION NETA EN LOS ESTADOS UNIDOS .	2.304

VI - Cuenta de Ahorros e Inversiones Brutas

Los rubros de las cuentas corrientes de los sectores presentadas hasta aquí muestran las transacciones corrientes de cada uno de los cuatro grandes grupos económicos, rindiendo en cada caso un residuo que representa cierta forma de ahorro. Una extensión de este sistema de cuentas corrientes de sectores llevaría al establecimiento de las correspondientes cuentas de ahorros e inversiones de cada sector, que mostrasen el destino de esos ahorros en los distintos tipos de inversiones. Estas cuentas no han sido elaboradas aún y en su reemplazo se inclu-

ye una cuenta de conjunto para el país.

En el proceso de consolidación, las inversiones financieras que comprenden transacciones entre los grupos internos de la economía se cancelan y todo lo que queda son los montos equivalentes de ahorros y de inversiones internas (formación de capital fijo y variación de existencias) e inversiones extranjeras. La cuenta consolidada de capital se obtiene de las cuentas corrientes de los cuatro sectores reuniendo todos los rubros de estas cuentas que hasta ahora han sido registrados una sola vez por constituir operaciones, no con otras cuentas corrientes sino con la cuenta de capital del mismo o de los otros sectores.

A pesar de reconocerse que la ubicación del déficit (o superávit) fiscal en el lado izquierdo de la cuenta es arbitraria, ella fué adoptada basándose en la consideración que en muchos tipos de análisis económicos el déficit fiscal es tratado como una "compensación" del ahorro. Se acepta sin embargo que su inclusión en el Haber con signo contrario, (y al mismo tiempo en el Debe de la cuenta del gobierno) estaría más de acuerdo con la afinidad entre superávit y déficit fiscales y otras formas de ahorro y desahorro.

El contenido de la cuenta de ahorros e inversiones brutas está determinado por los conceptos y las clasificaciones básicas de la contabilidad nacional. Sólo los activos de las empresas se incluyen en la formación de capital fijo y variación de existencias; los bienes tangibles en posesión de los particulares y del gobierno no son incluidos en la formación de capital. La formación de capital fijo se halla presentada por su valor bruto y, por lo tanto, las reservas para depreciación del activo fijo aparecen como un componente del ahorro bruto.

VI - Cuenta de Ahorros e Inversiones Brutas, 1950
(millones de dólares)

Compras de las empresas en cuenta capital	44.529	Exceso de sueldos debidos sobre los pagados	0
Variación de existencias de las empresas	4.338	Utilidades no distribuidas de las sociedades de capital (internas)	12.901
Desinversión neta en los Estados Unidos por el resto del mundo	- 2.304	Ajuste del valor de las existencias de las sociedades de capital	- 5.126
Déficit (+) o superávit (-) del gobierno en transacciones de renta y producto	- 8.014	Discrepancia estadíst.	- 1.800
		Reservas para depreciación de las empresas privadas	21.177

Utilidades netas de filiales en el exterior	704
Ahorros personales	10.693
<hr/>	
INVERSIONES BRUTAS Y DE FICIT DEL GOBIERNO ... 38.549	ANEXO PRIVADO BRUTO 38.549

El análisis de las relaciones entre industrias en Estados Unidos

Un nuevo tipo de análisis más detallado, más complejo y de enorme importancia desde el punto de vista de la planificación de la actividad económica, es de las relaciones interindustriales, cuyos lineamientos generales fueron descritos en páginas anteriores. El método fué en principio desarrollado por el profesor Wassily W. Leontief, de la Universidad de Harvard, en su libro sobre la estructura de la economía norteamericana desde 1919 a 1929 (1). El mismo profesor y la comisión Cowles de la Universidad de Chicago han continuado trabajando sobre la materia. La Oficina de Estadísticas del Trabajo, del Ministerio de Trabajo, ha llevado adelante cálculos para años posteriores.

Estos estudios presentan un sistema de relaciones entre la utilización de mano de obra, materias primas y facilidades industriales por un lado y los productos terminados por el otro. Una vez completamente desarrollados, estos métodos permitirán el cómputo del impacto que produciría, por ejemplo, un cambio en los programas oficiales sobre la demanda de mano de obra, materiales y capital. Hasta hace poco, la compilación de los datos se hallaba retardada por la falta de información adecuada y por el enorme trabajo de cálculo envolvido. Trabajo constante en la materia y la utilización de nuevas calculadoras electrónicas han facilitado la elaboración de cuadros completos que describen la actividad económica total en términos de flujo de bienes y servicios entre las distintas ramas.

En Diciembre de 1951, la Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos publicó un pequeño folleto en mimeógrafo, conteniendo un resumen de las "transacciones entre industrias" en 1947. En el mismo mes, uno de los funcionarios de esa Oficina presentó un trabajo ante la Conferencia de la Asociación Norteamericana de Comercialización, sobre la utilización de esos datos desde el punto de vista del análisis de mercados (2) y en Mayo siguiente se publicó otro análisis, con definiciones, métodos y comentarios referentes a las cifras de 1947. (3) De estos trabajos se ha extraído la descripción que sigue.

(1) W.W. Leontief, "The Structure of the American Economy, 1919-1929". Cambridge.

Mass. 1941.

- (2) T. Duane Evans, "Marketing Uses of Input - Output Data", The Journal of Marketing, July 1952.
 - (3) T. D. Evans y H. Hoffenberg, "The Interindustry Relations Study for 1947" "Review of Economics and Statistics, May 1952.
-

La idea fundamental de este tipo de análisis es, según se explicara, la de dividir la actividad económica en un número relativamente grande de sectores identificables, para luego establecer y volcar dentro de ese marco las relaciones estructurales existentes entre esos sectores. Ello permite la obtención de información adicional, basada en la operación empírica, para que pueda ser considerada en los problemas de análisis económico.

Puesto en otros términos: se considera a la economía como consistiendo de $(n+1)$ sectores. Se supone que las interconexiones estructurales pueden ser establecidas para (n) de esos sectores. El restante es llamado el sector autónomo. En un análisis típico, la cantidad asignada al sector autónomo representa el monto de los bienes terminados destinados a ser usados sin elaboración adicional. Los demás rubros consisten en envíos de materiales, componentes, o servicios requeridos de la industria productora por los sectores no autónomos de la economía a efectos de mantener su actividad. Una presunción de gran importancia utilizada en este análisis, es la de que el monto de la producción que pasa de una industria a un sector no autónomo, será exclusivamente una función del nivel de producción de este sector. Otras restricciones pueden aplicarse a la forma de las funciones de interrelación; por ejemplo que sean no decrecientes (una industria requiere por lo menos el mismo monto de cada material cuando su producción aumenta); que el monto de producción originado en una industria sea por lo menos igual a la que ingresa en cualquiera de los sectores a los que provee, ya que su total de producción debe ser por lo menos igual a cualquiera de sus envíos a otros sectores.

Dentro de estas condiciones generales, y dado un conjunto cualquiera de producción de artículos terminados y la estructura tecnológica sintetizada en las funciones enunciadas, existen métodos de cómputo para determinar la combinación mínima correspondiente de niveles de producción, si tal combinación existe. Se considera que existen razones suficientes para suponer que hay una proporcionalidad casi completa para muchas, si no para casi todas estas funciones sobre intervalos

razonables, aunque limitados, de tiempo. De tal manera que, donde esta proporcionalidad puede ser aceptada, la tabulación de las compras hechas por una industria a otra a un nivel cualquiera de actividad pueden servir para establecer la relación funcional buscada. Aún en los casos en que la relación funcional no es proporcional, el análisis de un punto aislado puede bastar, dentro de límites de error tolerables, cuando la magnitud de las variaciones en los niveles de producción a considerar es pequeña.

Dado que el análisis puede estar limitado a sólo el área donde cabe suponer que puede establecerse adecuadamente la forma de la interdependencia funcional, el enfoque general resulta extraordinariamente flexible; el área del análisis y los sectores diferenciados pueden variarse a voluntad. Una de las ventajas de este tipo de enfoque es que puede hallarse lugar dentro de un análisis para cualquier dato disponible, ya sea estructural o cuantitativo.

El análisis de las relaciones entre industrias complementa los trabajos corrientes sobre contabilidad nacional y análisis del producto nacional bruto. Este último factor es en realidad, el punto de arranque para la consideración del sector autónomo, que es a su vez el punto de partida para el establecimiento de una combinación consistente de niveles de producción industrial. Por su amplitud, el análisis de las relaciones entre industrias, constituye un paso intermedio, que concierne de un modo estructuralmente consistente los agregados sintéticos de la actividad económica con los análisis más detallados de industrias e intraindustriales.

Una vez determinadas las funciones que concetan los sectores e industrias entre sí, el principio puede ser incorporado a diferentes modelos o esquemas económicos de varios grados de complejidad. El más sencillo es quizás el explicado, que consiste en balancear, en condiciones de equilibrio, un número limitado de operaciones, principalmente las relaciones con el flujo de bienes y servicios. Este tipo de modelo podría llamarse abierto, de equilibrio no dinámico. Otro esquema podría ser de tipo de equilibrio cerrado en el que, por ejemplo, se buscara balancear los ingresos en dinero, con su utilización por cada sector de un modo consistente con el comportamiento observado en la práctica por los consumidores y las empresas productoras. De creciente complejidad serían los modelos semidinámicos y dinámicos, que por otra parte requieren una cantidad de información muy superior a la que se necesita para la elaboración de los precedentes.

Independientemente de la forma de los modelos económicos a construirse

o de los tipos de análisis a efectuarse, un requisito previo necesario es la obtención de un cuadro donde se muestren las relaciones existentes entre los sectores de la economía en un período reciente. Este cuadro consiste esencialmente en un sistema de contabilidad de doble entrada que muestra, para cada sector de la economía en un período dado, las compras de, y las ventas a, cada uno de los otros sectores. El modo de presentación corriente es el de un cuadro de doble entrada en el que tanto las líneas como las columnas representan los sectores en que se ha dividido la actividad; primero los no autónomos y al final los autónomos. Cada línea muestra en detalle los ingresos de la industria correspondiente procedentes de los otros sectores. En el sistema de 50 sectores presentado para Estados Unidos, los 45 primeros son los sectores productivos o no autónomos, mientras los últimos 5 corresponden a los autónomos (variación de existencias, países extranjeros, gobierno, formación bruta de capital privado y familias). De este modo, leyendo horizontalmente la línea de un sector productor, los 45 primeros valores registran las entregas o las ventas de la industria correspondiente a los sectores no autónomos para seguir el proceso de transformación, mientras los últimos 5 indican las ventas a los sectores arriba mencionados, de artículos que van a ser utilizados sin nueva elaboración dentro del sistema. Con pequeños ajustes, el producto nacional bruto puede ser compilado de estos últimos valores. Cada columna del cuadro muestra los pagos de una industria a los otros sectores; es decir que leyendo verticalmente, las cifras muestran primero las compras hechas por la industria a los otros sectores para mantener su actividad. Al final se registran los pagos por sueldos y salarios y otros conceptos, los pagos de impuestos y las importaciones. El producto nacional bruto, desde el punto de vista no de la producción, sino del pago a factores, puede también obtenerse de estos últimos valores.

En el extremo derecho del cuadro y en su última línea se registran los ingresos totales y los gastos totales respectivamente. Teniendo en cuenta las variaciones de existencias, ambos totales deben ser iguales para cada industria.

La principal diferencia entre el concepto que informa los cálculos de relaciones entre industrias y el de la contabilidad de la renta nacional consiste en que los primeros se registra toda la producción, tanto intermedia como final, mientras el producto nacional sólo considera la producción final, desde el punto de vista de la nación, y todas las operaciones intermedias son canceladas considerándolas como duplicación. En esta duplicación se halla la base del sistema de relaciones inter-

industriales. Los más aproximados a las cuentas nacionales descriptas en otros capitales, en un cuadro de relaciones con los sectores denominados autónomos: existentes, países extranjeros, gobierno, formación de capitales privados y familias.

Para cada uno de los sectores que comprenden la parte de producción intermedia, o no autónomos, se impone la condición de que las sumas de sus egresos sea igual a la suma de sus ingresos. Para los sectores autónomos, en cambio, es la suma de los egresos del conjunto de sectores la que debe ser igual a la suma de ingresos del mismo conjunto. En otras palabras, esto significa la identidad entre el producto nacional bruto desde el punto de vista de los ingresos y desde el punto de vista de la producción.

Las tabulaciones referentes a 1947, aunque originalmente calculadas para alrededor de 500 sectores, son presentadas en cuadros resumidos, donde dichos sectores han sido agrupados en 50. El efecto inmediato más obvio de esta reducción en el número de sectores en que la economía ha sido dividida, es el de aumentar la importancia de las transacciones de cada sector consigo mismo. Cuando en lugar de considerar cada industria independientemente se las agrupa en razón de la materia que trabaja, el resultado es similar a un proceso de integración vertical de una empresa, donde el producto de un establecimiento es usado como materia prima de otro de la misma empresa. Por esta razón, el principal comprador del grupo hierro y acero, por ejemplo, es el mismo grupo, ocurriendo otro tanto con el grupo industrias químicas.

El primero de los tres cuadros en que se muestran los resultados se denomina "Flujo interindustrial de bienes y servicios, por industria de origen y destino". Cada una de las líneas del cuadro detalla, para una industria dada, el valor de su producción consumido en 1947 por cada una de las otras 49 industrias. Al final de la línea se halla el valor total, a precios del productor, de toda la producción originada en esa industria. La utilización de valores de producción, y no de compra, significa que en ellos no han sido computados los recargos debidos a su comercialización. Las líneas correspondientes a comercio y transporte listan, en cada columna, los importes cargados a cada industria por los productos comprados por esa industria. De este modo, los recargos debidos a la comercialización de los productos de una industria determinada, aparecen cargados a sus compradores en las dos líneas mencionadas, no de un modo discriminado, sino por el total correspondiente a todas sus compras de otros sectores.

Desde que leyendo horizontalmente las líneas se ve cómo se distribuye la producción de una industria en ventas a los correspondientes a cada columna, se sigue que leyendo verticalmente la columna de una industria determinada, se hallarán registradas todas las compras hechas por esta industria, de acuerdo con su origen.

Ya se indicó que en los cincuenta sectores los hay de dos tipos distintos: los primeros 45 pueden ser considerados como sectores de elaboración y los 5 restantes como representando demanda de productos terminados (las columnas) o retribución de factores (las líneas). El primero de estos cinco: variación de existencias, registra horizontalmente las disminuciones y verticalmente los aumentos. La variación neta para cualquier industria puede obtenerse restando el monto registrado en la línea del de la columna. Los valores que aparecen en el cuadro representan la variación de existencias de los productos de la industria en cuestión, no importa quién los tenga y cambien las variaciones ocurridas en las existencias de esos productos en manos de los productores, otros fabricantes, comerciantes y gobierno. Por esta razón, un sector puede mostrar a la vez aumentos y disminuciones. En cuanto al segundo de los sectores autónomos, comercio exterior, la línea correspondiente representa las importaciones y la columna las exportaciones. Debido a la poca importancia del comercio exterior en la economía norteamericana las importaciones y las exportaciones son tratadas de ese modo, sin discriminación. Para un país donde el comercio exterior desempeña un papel de más importancia, éste habría de ser discriminado por países de origen y de destino de las mercaderías, agregando el número de líneas y columnas necesario.

El sector Gobierno, tercero de los autónomos, representa las transacciones de las actividades gubernativas generales (incluyendo las financieras) con los otros sectores de la economía nacional y los países extranjeros. Las actividades industriales del gobierno no aparecen aquí sino en las industrias correspondientes. La línea representativa del Gobierno, en su producción, registra los pagos recibidos de cada sector en concepto de impuestos a sus actividades corrientes, lo mismo que los impuestos al consumo de productos y servicios adquiridos por ellos. Es decir que, para cada sector, los impuestos y demás pagos hechos al gobierno aparecen como uno de sus costos. El valor total de la producción del gobierno es igual al total de sus ingresos. En cuanto a la columna respectiva, ella represente las compras del gobierno a los otros sectores. El cuarto sector autónomo: formación bruta de capital pri-

vado sólo registra valores en la columna correspondiente representando los gastos en bienes y servicios cargados por las empresas a la cuenta capital. En general, tales erogaciones se refieren a la adquisición de plantas y equipos nuevos. El último sector autónomo, denominado familias, muestra en su columna los gastos personales en bienes de consumo y los impuestos personales directos. Los gastos en concepto de alquiler incluyen tanto pagos reales como imputados. La línea correspondiente registra los ingresos de las personas. También incluye las transferencias gubernamentales gratuitas a personas, tales como jubilaciones, pensiones, subsidios, etc.

El segundo cuadro se denomina "Compras directas por dólar de producción" y muestra la estructura de costos unitarios para cada sector de producción en términos de sus compras directas de los otros sectores productores. Las relaciones fueron calculadas partiendo de las cifras contenidas en el cuadro recién descrito, luego de efectuados pequeños ajustes. A la cifra de producción bruta de cada industria se le restó la disminución de existencias contenida en la línea correspondiente, con el fin de transformarla en cifra de producción durante el año. Las cifras contenidas en las casillas de cada columna fueron entonces divididas por ese valor ajustado de la producción del sector para obtener las relaciones que se muestran en el cuadro, y que fueron sólo calculadas para los primeros 45 sectores, o sea aquellos productivos. Es decir que la lectura vertical de la columna correspondiente a Hierro y acero, por ejemplo, nos muestra la importancia que tienen, por cada dólar de producción el sector, las compras hechas a cada uno de los otros sectores. Del mismo modo, la línea de ese sector, nos indica la importancia que tienen los requerimientos directos de hierro y acero, por dólar de producción de cada uno de los otros sectores. Pero estas cifras se refieren sólo a las compras directas que cada sector hace al denominado Hierro y acero. Si se observa, por ejemplo, la distribución de compras de la industria automotor, se verá que aparte de sus adquisiciones a aquel sector también ha efectuado otras al de productos metálicos elaborados, que a su vez es un cliente importante de hierro y acero. Es decir que por lo menos cabe atribuir a la industria automotor una proporción de las compras de hierro y acero efectuadas por ese otro sector. Generalizando, cabe atribuir a cada sector, no sólo sus compras directas de hierro y acero sino una proporción de las compras de esas materias efectuadas por los sectores que lo abastecen. El cálculo sistemático de esos proporciones para todo el sistema da como resultado el valor de las "compras indirectas"

de los productos de un sector, llevadas a cabo por los otros. Sumando las compras directas y las indirectas se obtiene el total de requerimientos que directa e indirectamente tiene cada sector de los productos de los otros, y dividiendo ese total por el valor del producto bruto del sector se obtiene una relación similar a la de las compras directas aunque, por supuesto, con valores más altos. Así, por ejemplo, existen sectores que, si bien no efectuaron compras directas al sector de hierro y acero, usaron sin embargo productos de esos metales por un valor importante. La industria automotora, antes mencionada, efectuó compras directas de hierro y acero por 7.73% del valor de su producción, mientras la adición de las directas e indirectas llevó la importancia de hierro y acero a 16.14% del valor de producción de automotores en el año 1947.

Hasta aquí se ha llegado a determinar la importancia que tienen los productos de una industria en las compras totales de los otros sectores en términos de porcentajes, o fracciones de dólar del valor de la producción de estos sectores. El análisis puede aún ser llevado adelante, si se considera que el fin de la actividad económica no es la producción por la producción misma, sino la colocación de los productos terminados a disposición de aquellos que han de utilizarlos. Es decir que cabe entonces computar las cantidades totales de productos de una industria, tales como hierro y acero, requeridos directa e indirectamente por cada sector para obtener un dólar de producto de ese sector destinado a los consumidores finales. Los valores correspondientes están detallados en las líneas del tercer cuadro presentado por la Oficina de Estadística del Trabajo, que se denomina "Requerimientos directos e indirectos por dólar de demanda final". Siguiendo con el ejemplo anterior, este cuadro nos muestra que los requerimientos totales de hierro y acero de la industria automotora son iguales a 23.51% del valor de su producción que llega a los consumidores finales. Es decir que este cuadro no sólo agrega los requerimientos indirectos a los directos como se hiciera en el cuadro anterior, sino que además varía la base, ya que no los relaciona con la producción total del sector, sino con aquella que sale del proceso productivo. El proceso productivo se considera aquí compuesto de los 45 sectores de producción y comercialización y el concepto de deman-

da final, o ventas fuera del proceso productivo, a las ventas de productos efectuadas por cada sector a los cinco sectores autónomos para su consumo en el estado en que fueron adquiridos y no para su posterior transformación. Dentro del ejemplo anterior, la producción para consumidores finales de un dólar de producto del sector automotor requirió en 1947 una producción bruta de 1,457 dólares por el mismo sector. Si se quisiesen llevar las cifras a términos de centésimos por dólar de producción del sector, en lugar de relacionarlas con las ventas fuera del sistema productivo, habría que dividir los 23,51 centésimos de hierro y acero antes mencionados por 1,457 dólares para obtener los 16,14 centésimos por dólar de producción del sector automotor que representan sus requerimientos directos e indirectos de hierro y acero. Cada columna en este cuadro representa la producción bruta de un sector que se requiere directa e indirectamente por cada dólar de producción final de cada uno de los sectores. La primera columna por ejemplo refleja la dependencia de la producción agrícola en la demanda de alimentos y bebidas, tabacos, textiles, indumentaria, productos químicos y artículos de suero, ya que un dólar de producto final de cualquiera de estas industrias requiere un porcentaje elevado de productos de la agricultura. Los valores registrados en la columna correspondiente a la industria de la confección, en cambio, muestran que la mayor parte de la indumentaria va directamente al consumidor final, sin pasar por otros procesos de transformación. Si se aplica a los datos de cualquiera de estas columnas una nómina de cantidades de artículos terminados a producir, el resultado mostrará la producción bruta total que se requerirá del sector para proveer a la fabricación de dichos productos terminados.

Este último ejemplo provee una indicación del tipo de usos a que los análisis de relaciones interindustriales son aplicados: la solución de los problemas prácticos de la movilización industrial. La planificación de la movilización industrial tiene alcance nacional; al mismo tiempo, debe ser llevado a cabo en detalle, desde que cabe esperar que virtualmente toda actividad económica de importancia dentro del país será afectada de un modo u otro por los requerimientos de la movilización, por lo que los detalles deben ser consistentes entre sí. El análisis de la movilización industrial, sea parcial o total, comienza necesariamente con una determinación de objetivos. Tanto desde el punto de vista militar como civil ello significa una nómina de productos finales deseados, aunque esta nómina, por sí sola, no

permite hacer presunción alguna acerca de las posibilidades que hay de producirlos. Por ejemplo, ni los militares ni los civiles querrán comprar cantidades importantes de acero como tal; con todo sus demandas incluirán tanques y envases de hojalata, en los cuales se halla incorporado acero. Resulta entonces claro que para apreciar la posibilidad de una movilización industrial hay que traducir los nóminas de artículos requeridos a niveles de producción de todas las actividades que intervienen en su elaboración. La determinación de niveles de producción, para todas las industrias, que sean consistentes con una nómina dada de entregas de productos terminados, es la función que se lleva a cabo con mayor precisión y en mayor detalle mediante el enfoque de las relaciones entre industrias, que de acuerdo con método alguno existente hasta el presente.

Prolongaría excesivamente esta explicación del sistema el seguir detallando otros usos del mismo, ya sea en el campo del análisis económico como de la aplicación práctica. Basta decir que entre los más importantes, aparte de la construcción de esquemas e modelos que ya fuera mencionado, cabe utilizarlo para análisis de productividad, de incidencia de los impuestos, de mercados para los productos de una industria, de comercio exterior y balance de recursos internacionales, fomento de actividad en regiones poco desarrolladas, racionamientos y otras.

Es indudable que la elaboración de cuadros con las relaciones funcionales entre industrias presenta enormes problemas. En primer lugar cabe mencionar los conceptuales, ya que la tarea de manejar millones de cifras y hacer estimaciones de un solo consistente y ordenado requiere la determinación previa de las reglas de procedimiento a las que el cálculo habrá de ajustarse. Entre ellas cabe incluir las definiciones a utilizar para la valuación de la producción, la distinción entre transacciones en cuenta corriente y en cuenta capital, o entre productos finales y productos intermedios, el tratamiento de los productos secundarios; la determinación y delimitación de los sectores autónomos, etc. Intimamente unidos a éstos se hallan los problemas de orden práctico, ya que muchos de los anteriores deben ser resueltos de acuerdo con las posibilidades de la información disponible; la clasificación de ésta, la delimitación del período a medir y la asignación a uno u otro sector de los casos fronterizos, la reconciliación de datos obtenidos de distintas fuentes y la realización de estimaciones para salvar los vacíos en la información, son algunos de ellos. Entre los problemas de orden práctico hay uno que puede decidir la imposibilidad de llevar a cabo el análisis: el de cómputo. Luego que la compila-

ción de una tabla del tipo de la primera explicada ha sido llevada a cabo, es necesario efectuar todas las divisiones para la segunda. El problema se presenta en la tercera tabla, técnicamente denominada de matriz invertida. Aquí es necesario efectuar un número de multiplicaciones igual a n^2 , siendo n el número de sectores. Para un cuadro con 50 sectores, habrá 125.000 multiplicaciones, 1 millón para uno de 100 y 8 millones para uno de 200. Sólo mediante la utilización de máquinas electrónicas es posible llevar a cabo tal número de operaciones.

D - REINO UNIDO

Al hacer mención de algunos de los cálculos hechos durante la última guerra, se dijo que las primeras cuentas nacionales del Reino Unido fueron presentadas al Parlamento de ese país en 1941. Ese primer trabajo consistía en tres cuadros a dos columnas, el primero de los cuales mostraba la composición de la renta nacional, y los otros dos una cuenta de ingresos de las familias y una cuenta combinada de capital, respectivamente, presentados de modo que llamasen principalmente la atención acerca del endeudamiento del gobierno nacional. La enunciaci3n de las cuentas presentadas entonces muestra que ellas no constituían aún un sistema articulado, en el sentido de que las operaciones aparecieran registradas en el Debe de una cuenta y el Haber de otra.

A partir de esa fecha todos los años el Parlamento recibe, antes del presupuesto fiscal, una estimaci3n similar referente al a3o precedente. Los conceptos utilizados, la cantidad y detalle de los cuadros, así como la presentaci3n, han ido variando a trav3s del tiempo. Así por ejemplo se ha ido prestando más atenci3n al producto nacional bruto que a la renta nacional, principalmente debido a la falta de elementos de juicio que permitieran llegar a una estimaci3n adecuada de la depreciaci3n de los activos fijos. Asimismo, a partir de la publicaci3n correspondiente a 1948, los valores han sido presentados dentro de un sistema contable articulado en la medida de lo posible. En dicho trabajo las cuentas eran seis: dos para las empresas, una para las familias y otra para el gobierno, una cuenta combinada de capital y una para el resto del mundo. En la publicaci3n referente a 1951 el plan de cuentas fué ampliado. En cooperaci3n con el sistema del informe de 1952 de las Naciones Unidas, antes expuesto en detalle, este plan presenta algunas diferencias. Su estructuraci3n se basa en estos aspectos en la doble clasificaci3n de las transacciones inclui-

das en los cálculos, a saber, según clases de actividad económica y según sectores o grupos de entidades afines. Con respecto a la primera clasificación, el sistema del Reino Unido reconoce también los tres tipos mismos de actividad económica: producción, consumo y formación de capital. En la agrupación de las entidades económicas en sectores del plan inglés ofrece una mayor discriminación, elevando su número a seis: personas y asociaciones civiles; empresas privadas; empresas públicas; gobierno central; autoridades locales y, por último, el resto del mundo. Lo decir que la explicación consiste en la separación de las empresas privadas y las públicas, y en la del gobierno central y las autoridades locales. Además, el resto del mundo, considerado por las Naciones Unidas como una cuenta en la que se consolidan las operaciones externas de los sectores, es aquí tratado como otro sector.

Se considera empresa pública a aquellas que son públicamente controladas, es decir que el soberano, el parlamento o un ministro, nombra, directa o indirectamente, todas o la mayoría de los directores, pero que se hallan establecidas como entidades con existencia legal propia y con independencia financiera. Las manifestaciones de esta independencia financiera consisten en el poder de la entidad de mantener sus propias reservas y de contraer deudas. Esto las diferencia de otros organismos del gobierno, tales como los correos y los servicios públicos de las autoridades locales, cuyas ganancias de explotación automáticamente ingresan a rentas generales. De las 24 empresas incluidas en la categoría, 15 fueron creadas, o adquirieron el carácter de públicas después de la última guerra, comenzando con el Banco de Inglaterra y terminando con la empresa nacional de Hierro y acero creada al nacionalizarse dicha industria.

Lo que en otros sistemas es el sector "Gobierno" ha sido separado en dos sectores independientes; uno de ellos, bajo el título "Gobierno Central y Cajas Nacionales de Seguro" agrupa los departamentos del gobierno central, las cajas de jubilaciones y seguro social, reparticiones autárquicas y cuerpos subvencionados y la policía metropolitana. El otro sector, "Autoridades Locales" incluye todo órgano local, que no sea una compañía organizada con propósito de lucro, que tiene el poder de recolectar impuestos, tasas, peajes o derechos, o de ordenar su exacción.

Aunque en teoría sería posible que cada sector tuviese tres cuentas, una para cada una de sus actividades, es decir, una cuenta producción, una cuenta de ingresos y gastos y una cuenta capital, en la práctica, dado el escaso interés que tendría el detalle de algunas de esas cuentas por sector, se las muestra consolidadas

das para todos los sectores. Así, el informe del Reino Unido contiene una sola cuenta de producción para el país, y no cuentas individuales para cada sector; en cuanto al sector "Resto del Mundo" tiene una cuenta única, que reúne transacciones de todos los tipos. En cambio se da una cuenta de ingresos y gastos para cada uno de los cinco sectores internos. En cuanto a la cuenta capital, existe un cuadro en el informe en el que se dan los elementos de una cuenta capital para cada sector. El cuadro, no presentado en forma contable, se refiere a la formación bruta interna de capital. El mismo material se halla resumido en dos cuentas en otro cuadro, una de ellas combinando las cuentas capital de las personas, compañías y empresas públicas y la otra las de los dos sectores en que se divide el gobierno.

Entre los dos valores a los que es posible evaluar el producto nacional: a precios de mercado o al costo de los factores, las estimaciones inglesas adoptan el segundo, es decir, excluyen el monto de los impuestos indirectos e incluyen los subsidios. Este procedimiento, que permite una adecuada asignación de la contribución de cada sector al producto nacional, no tiene sin embargo un significado unívoco cuando se considera que ganancias de monopolio y cuasi-rentas pueden ser obtenidos en distinta medida por los diversos factores de producción.

Con respecto a la presentación de los resultados, cabe hacer primero una observación, aunque sea puramente formal. En términos generales puede decirse que todos los elementos que las Naciones Unidas o Estados Unidos consignan a la derecha de las cuentas, en la publicación inglesa aparecen a la izquierda y viceversa. Así, el cuadro que del producto nacional bruto muestra en el lado del Debe los "gastos que generan el producto nacional bruto": consumo personal, gastos del gobierno, formación de capital, etc.; y a la derecha las "participaciones en el producto nacional bruto": sueldos y salarios, aportes patronales al seguro social, beneficios de las empresas, etc.

Los 35 cuadros que contienen el informe se hallan distribuidos en nueve secciones. La primera de ellas, contiene siete cuadros de resumen, el primero presentando el producto nacional bruto y cada uno de los restantes cubriendo las transacciones de algún sector o actividad de la economía. El cuadro siguiente presenta las cuentas sociales del Reino Unido, de manera que de una mirada puede verse la relación entre los distintos sectores y tipos de actividad. Las ocho secciones restantes

están dedicadas a aspectos particulares de la economía y detallan el contenido de las cifras de los cuadros resumen.

E - PAISES BAJOS

Los países Bajos comenzaron a utilizar la contabilidad social durante la guerra y fué uno de los propulsores de esos cálculos en el país, Ed. van Cleef, quien primero utilizó la expresión "teneduría de libros de la Nación" para designarla. Este nombre fué luego cambiado por el de "Cuentas nacionales" que contiene hasta la actualidad. Van Cleef también inició la preparación de cuadros representativos de las transacciones ocurridas en la economía, basados en parte en cifras arbitrarias. La primera compilación llevada a cabo en el país fué el cálculo de los valores correspondientes a 1938, publicados luego por J.B.D. Berksen en Inglaterra. (1) El trabajo había sido hecho por la Oficina Central de Estadística de los Países Bajos. Esta Oficina continuó sus tareas luego de finalizada la guerra y publicó, en 1949, las "cuentas nacionales" holandesas correspondientes a 1946 y 1947 y, por separado, las de las Indias Holandesas por 1938. Además, en junio del mismo año, se publicó el "Presupuesto de la Economía Holandesa para 1949", con cifras comparables para 1948, trabajo que, como los similares correspondientes a años anteriores fué realizado por la Oficina Central de Planificación.

El trabajo de Berksen comprende tres partes principales: la primera contiene un análisis de la contabilidad nacional como sistema, con cuadros para la economía holandesa referidos a 1938; la segunda muestra un balance nacional del país al 1° de septiembre de 1939 y la tercera un detalle de las definiciones y método de valuación utilizado para calcular los valores de un cuadro que acompaña, conteniendo la renta nacional de Holanda para los años 1929 a 1938. Berksen clasifica los sectores de la economía, a efectos de la operación de la contabilidad nacional como sigue: (1) Empresas, en el que se incluyen tanto las privadas como las de propiedad del Gobierno; (2) Gobierno, que incluye éste en los tres niveles, las escuelas e instituciones públicas y el servicio de la deuda nacional; (3) Familias, donde se agrupa a las familias y personas que viven solas o en instituciones; los sirvientes que viven en casas de familia se consideran parte de esas familias; (4) luego un sector denominado Recipientes de Ingresos colectivos que agrupa a las compañías de seguros de vida, fondos para pensiones y seguridad social, instituciones de caridad

(1) "A System of National Book Keeping, illustrated by the experience of the Netherlands Economy", National Institute of Economic and Social Research, Occasional Papers, I, Cambridge University Press, 1946.-

e instituciones culturales y humanitarias poseyendo fondos de los cuales derivan ingresos; (5) por último, las Compañías extranjeras, en cuanto mantienen relaciones con Holanda.

Las corrientes monetarias entre sectores, ya sea que pertenezcan al mismo grupo o a grupos distintos, se clasifican en: (1) Recepción de ingresos, incluyendo sueldos y salarios, intereses y dividendos, alquileres, e ingresos de empresarios, constituyen corrientes monetarias que van de las empresas y el Gobierno a los hogares de los consumidores; (2) Gasto de los ingresos en consumo y formación de capitales, fluyendo de los consumidores a las empresas y el Gobierno; (3) Ahorros, llevados a cabo por los consumidores, las empresas, el Gobierno y los recipientes de ingresos colectivos. En este último caso habrá ahorro si los ingresos derivados de las inversiones no son empleados en los beneficiarios sino invertidos nuevamente. Los ahorros fluyen de los consumidores a los empresarios y al Gobierno. (4) Formación de capitales, que fluye de los empresarios que adquieren bienes de capital a las empresas locales o del exterior dedicadas a su producción. (5) Otros pagos, incluyendo aquellos hechos por un grupo de empresas a otras por productos semielaborados o servicios. Esta categoría también incluye los pagos hechos con respecto a la importación y exportación de bienes y servicios.

Los cinco primeros cuadros conteniendo los resultados de la aplicación del sistema a la economía holandesa en 1938, consisten en cuentas combinadas de ingresos y egresos de cada uno de los sectores arriba mencionados, el sexto y último muestra la cuenta combinada de capital de la economía.

La definición de renta nacional coincide con la generalmente aceptada e incluye la renta neta proveniente del exterior. También se incluye el valor de locación de los inmuebles, aun aquellos utilizados como vivienda por sus propios dueños, mientras excluye los servicios prestados por los mismos bienes durables de consumidores.

El planteo seguido por la publicación oficial sobre cuentas nacionales en 1946 y 1947 es similar al descrito, con la diferencia que algunos sectores aparecen desdoblados: las empresas con una cuenta corriente y una capital; los fondos de seguros y pensiones en una cuenta de ingresos para los locales y otra para los extranjeros más una cuenta interés conjunta.

En el cálculo referente a las Indias Holandesas se muestran ocho sectores: Gobierno, Productores indonesios; Productores no indonesios; Bancos; Fondos indone-

sios para pensiones en las Indias Holandesas; Consumidores indonesios; Consumidores no indonesios; Resto del mundo. Para los cuatro primeros se hace una diferencia entre la cuenta de operaciones y la cuenta capital, mientras para los otros cuatro se muestra sólo una cuenta general. La renta nacional se define como igual al "total de los bienes y servicios producidos por los factores de producción de propiedad de las unidades económicas del país". De acuerdo con esta definición, la renta que va a factores de producción extranjeros no ha sido incluida en la renta nacional.

F - NORUEGA

Las primeras estimaciones de renta nacional de Noruega fueron efectuadas alrededor de 1890 por A. N. Kiaer, entonces Director de Estadística. Hay cifras computadas por él para 1891; 1898; 1906 y 1912. Otros autores realizaron más tarde estimaciones para años posteriores: 1913 a 1924; 1935 y 1939. Siguiendo la tradición internacional antes de la segunda guerra mundial, estos trabajos buscaron primariamente expresar una cifra en particular: la renta nacional.

Los estudios de contabilidad nacional en Noruega datan de 1932. Entre este año y 1943, se llevaron a cabo en el Instituto Universitario de Economía estudios sobre los problemas teóricos y prácticos referentes al establecimiento de un sistema comprensivo de contabilidad nacional, bajo la dirección de Ragnar Frisch. Estos trabajos proveyeron las bases para los cálculos realizados durante la ocupación alemana y los primeros resultados, correspondientes a los años 1935 a 1943 fueron publicados inmediatamente luego de la liberación. Finalizada la guerra, los cómputos fueron ampliados por los ministerios de Finanzas y de Comercio. Estas estimaciones fueron publicadas regularmente con los presupuestos nacionales anuales, el primero de los cuales apareció como un apéndice al presupuesto fiscal para 1945/46. En una publicación hecha en 1952 (1) se dan cifras revisadas para los períodos 1930/1939 y 1946/1951, al mismo tiempo que la explicación del sistema seguido. Aparte de una gran número de cuadros conteniendo valores a precios corrientes y a precios constantes, cuentas de producción, índices de precios y cifras de ocupación, el trabajo también incluye tres cuadros sobre transacciones entre industrias en 1948.

Las cuentas nacionales cuyos valores se consignan son las siguientes:

(1) "National Accounts, 1930/1939 and 1946/1951; Definitions and Tables" por Odd Aukrust, publicado por la Oficina Central de Estadísticas de Noruega, Oslo, 1952, 335 páginas. El texto se halla en Noruego, con resúmenes en inglés; los cuadros tienen toda la nomenclatura en ambos idiomas.

- (1) Cuenta consolidada de producción;
- (2) Cuenta consolidada de inversiones;
- (3) Cuenta apropiación de las empresas;
- (4) Cuenta apropiación del gobierno;
- (5) Cuenta apropiación de las familias;
- (6) Cuenta consolidada de capital;
- (7) Cuenta consolidada del exterior (balance de pagos)

Para cada una de estas cuentas se da un cuadro con los componentes principales, que luego son subdivididos y detallados en 25 cuadros de detalle, algunos aún con subcuadros, como es el caso de las actividades gubernamentales, para cada uno de los subsectores que los integran. Los gastos nacionales brutos y netos, los de consumo y los del gobierno, la formación de capitales bruta y neta las depreciaciones, las importaciones y exportaciones y el producto interno neto por industrias, se muestran luego a precios constantes. La aplicación de una clasificación uniforme a todas las estadísticas parciales permite mostrar también las cuentas de producción de cada grupo de actividad económica, sumando en su haber la producción para la exportación, para consumo, para la formación de activo, para elaboración y para acumulación de inventarios; nuevas construcciones y reparaciones de maquinaria y elementos, y restando el margen de comercialización y los costos de transporte, etc. El dato contiene la materia prima recibida, la variación de las existencias de ésta y las depreciaciones; la diferencia con el total de los créditos representa el producto neto de la industria, que va a formar parte del producto interno neto.

Una característica interesante del trabajo consiste en la inclusión de "índices de seguridad" de cada una de las series contenidas. Todos los cuadros conteniendo datos a precios corrientes incluyen dos columnas, una para el período 1930-39 y otra para los años de postguerra, donde para cada línea del cuadro se indica el grado de confianza que merecen las estimaciones. Estos índices se hallan expresados mediante la combinación de un número (1, 2 ó 3) y una letra (a, b ó c) que indican la seguridad del nivel el primero y la de la tendencia la segunda. Los símbolos 1 y a indican "cifras seguras"; 2 y b, "cifras bastante seguras" y 3 y c "cifras dudosas". En todos los casos los índices se refieren a la seguridad relativa, no absoluta, de las estimaciones y están necesariamente basados en consideraciones subjetivas. En el texto se muestran también los errores probables (estadísticos) en cada paso de la construcción de los principales totales y la estimación de su magnitud para cada uno de esos totales.

El informe indica que al establecerse las cuentas nacionales, se utilizó originariamente un sistema de noventa y tres cuentas, las cuales, a efectos de la publicación han sido consolidadas en las siete mencionadas anteriormente. Las defi-

niciones de los 19 totales que surgen de esta versión condensada del sistema, se ajustan, con pequeñas diferencias, a las dadas en el "Sistema Uniforme de Cuentas Nacionales" de la Organización de Cooperación Económica Europea. Las diferencias consisten, según el informe, en:

a) El producto interno neto mide, a precios de mercado, el valor de los bienes y servicios producidos por factores de producción (trabajo y capital real) residente en Noruega*. Se sigue que el "producto Nacional neto" incluirá (1) el valor de los servicios rendidos en el exterior por noruegos empleados temporariamente en el exterior (medidos por los salarios recibidos) y el capital prestado a otros países (medido por la renta bruta recibida), pero excluirá (2) las transferencias del exterior en concepto de intereses y dividendos. Por esta razón, la definición noruega de "producto interno neto" no corresponde a la de ese concepto de la Organización como tampoco a la que ésta da al "producto nacional neto".

b) El concepto de formación interna bruta de capitales se define de tal modo que incluye toda clase de reparaciones y conservación. Esta definición afecta el rubro depreciación de capitales, que debe ampliarse para que corresponda a ese concepto más amplio de formación bruta de capitales.

c) No se hace distinción alguna entre transferencias corrientes y de capital ya que todos los pagos sin contrapartida aparecen en las cuentas de apropiación. Este principio afecta muchos rubros: impuestos indirectos, subsidios, impuestos a los réditos e inmobiliarios, etc.

d) Todas las retribuciones son consideradas pagos por bienes y servicios. Por esta razón el consumo público es algo inferior a lo que sería según el "sistema uniforme". El menor consumo público tiene como contrapartida ya sea un mayor consumo privado o un menor producto interno, según la relación en que las retribuciones en cuestión sean consideradas como pagos por servicios rendidos a las familias o a las empresas.

e) El "sistema" uniforme recomienda que las ganancias (pérdidas) de las empresas oficiales sean tratadas generalmente como impuestos indirectos (subsidios). En las cuentas noruegas tales renglones son tratados como ingresos positivos o negativos de empresas.

f) Todos los servicios bancarios imputados (cargos) son tratados como producto final y se hallan incluidos en el consumo privado.

g) El consumo público no incluye alquileres imputados sobre los edificios

públicos. Incluye, sin embargo, una imputación por depreciación de toda clase de activos de propiedad del gobierno general.

Se indicó anteriormente que el informe contiene, además de los cuadros a precios corrientes, otros de valores a precios constantes, más índices de volumen físico y de precios. En principio, las series a precios constantes han sido obtenidas mediante la adición de los productos de las cantidades del año corriente por los precios del año base, en este caso 1948, para todos los componentes, positivos o negativos, del rubro correspondiente. Los índices de volumen físico han sido computados como las relaciones entre estos valores y los del año base, o sea según la fórmula de Laspeyre. Los índices de precios fueron obtenidos de acuerdo con la fórmula de Paasche, dividiendo los valores a precios corrientes por los correspondientes valores a precios fijos para cada año. Las cifras resultantes permiten entonces que la adición de consumo, formación de capitales y saldo favorable del comercio exterior, ya sea a precios corrientes o a precios constantes, resulten en el producto interno, lo mismo que el valor agregado por todas las actividades económicas; asimismo, que el producto de un índice de volumen por su correspondiente índice de precios, dé el índice de valor y, por último que el índice de volumen de cualquier suma o diferencia resulte como promedio ponderado de los índices de volumen de los componentes, usándose como ponderación el valor de cada componente en el año base.

B I B L I O G R A F I A

Capítulo II.-

- Bowden, W.M. Karpovich y A.P. Usher
"An Economic History of Europe since 1750. New York, 1937
- Gilbert, Milton
"El Progreso en las investigaciones del Ingreso Nacional" Caracas, 1949.
- Haberler, Gottfried
"Prosperidad y Depresión". 3a. Edición española. México, 1942
- Haney, Lewis H.
"History of Economic Thought". New York, 1949
- Hansen, Alvin H.
"Política Fiscal y Ciclos Económicos". México
- Harrod, A.F.
"The Life of John Maynard Keynes". London, 1951
- Keynes, John Maynard
"Teoría General del Empleo, el Interés y la Moneda".
- Newman, P.C.
"The Development of Economic Thought". New York, 1952
- Ohlin, Bertil
"Some Notes on the Stockholm Theory of Saving and Investment". The Economic Journal, Marzo y Junio 1937

Capítulo III.-

- Aukrust, Odd
"On the Theory of Social Accounting". Oslo, 1949
- Aukrust, Odd, P. J. Ejerve, Ragnar Frisch
"A System of Concepts Describing the Economic Circulation and Production Process". University Institute of Economics, Oslo, 1949
- Deussen, J.S.D.
"A System of National Book-Keeping". Cambridge, 1946
- Evans, Duane W.
"Marketing Uses of Input-Output Data", The Journal of Marketing, Julio 1952
- Evans, W.D. y Hoeffenberg, H.
"The Interindustry Relations Study for 1947". Review of Economics and Statistics, Mayo de 1952
- Hicks, J.R.
"La Estructura Social del Sistema Económico". México, 1950
- Kennedy, Simon
"Government Product and National Income", en Income and Wealth, Series I, Cambridge, 1951
- Ruggles, Richard
"An Introduction to National Income and Income Analysis"
- Stone, Richard
"Functions and Criteria of a System of Social Accounting", en Income and Wealth, Series I, Cambridge, 1951

Capítulo IV.

- Derksen, J.B.D.
"Intertemporal Comparisons of Real National Income: An International Survey", en *Income and Wealth, Series I*, Cambridge, 1951
- Fadul Ch., Miguel
"Programa para la Estimación del Ingreso Nacional de Colombia", Grupo del Ingreso Nacional, Banco de la República, Bogotá, 1949
- Fuerst, E.
"A Flow Chart for Social Accountants", *Accounting Research*, Julio 1953.
- Gini, Corrado
"Estimaciones del Ingreso Nacional" *Revista del Instituto Internacional de Estadística*, 1949
- Kuznets, Simon
"National Income, A Summary of Findings", National Bureau of Economic Research, Inc., New York, 1946
- Kuznets, Simon y Raymond Goldsmith
"Income & Wealth of the United States, Trends and Structure", *Income & Wealth, Series II*, Cambridge, 1952
- Reddaway, F.B.
"Some Problems in the Measurement of Changes in the Real Geographical Product", en *Income and Wealth, Series I*, Cambridge, 1951
- Oficina de Estadística de las Naciones Unidas
"National Income and its Distribution in Under-Developed Countries", Naciones Unidas, New York, 1951.

Capítulo V.-

- Aukrust, Odd
"Recent Experiences in the Use of Social Accounting in Norway", Oslo, 1949
- Bjerve, P.J.
"Government Economic Planning and Control in Scandinavia", Oslo, 1949
- Cohn, Gerhard
"Experiences in the Use of Social Accounting as Public Policy in the United States", *Income and Wealth, Series I*, Cambridge, 1951
- Greener, Daniel
"Uses of National Income Estimates in Underdeveloped Areas", New York, 1951
- Hansen, Alvin H.
"Política Económica y Ocupación Total
- Jackson, F.
"The Recent Use of Social Accounting in the United Kingdom", en *Income and Wealth, Series I*, Cambridge, 1951
- Morzewski, Jan
"Les Experiences Recentes de l'Emploi de la Comptabilité Sociale par la Politique Economique en France", en *Income and Wealth, Series I*, Cambridge, 1951
- Meads, J.K.
"An Introduction to Economic Analysis and Policy", London, 1957

Ruggles, Richard

"La Contabilidad del Ingreso Nacional y su Relación con la Política Económica", traducción del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Unión Panamericana, Washington, D.C., 1951

Stuvel, G.

"Recent Experiences in the Use of Social Accounting in the Netherlands" en Income and Wealth, Series I, Cambridge, 1951

Capítulo VI.

Belanda, César M.

"Estudio de la capitalización Bruta de la Argentina, 1900-1950", inédito

Brown, H.P.,

"The Composition of Personal Income", The Economic Record, Junio 1949

Domínguez, Loreto M.

"La Situación de la Investigación del Ingreso Nacional en América Latina", Washington, 1951

Stuvel, G.

"Development of the Stock of Capital Goods in Six Countries since 1870", Rotterdam, 1950

Naciones Unidas (CEPAL)

"Estudio Económico de América Latina, 1951-1952".

Naciones Unidas, Oficina de Estadísticas

"Methods of National Income Estimation", N. York, 1955

República Argentina

"Estimación de la Renta Nacional Correspondiente al año 1941", Ministerio de Hacienda de la Nación, 1944.

"La Renta Nacional de la República Argentina", Banco Central de la República, 1946.

"Producto e Ingreso de la República Argentina en el Período 1935-54", Secretaría de Asuntos Económicos, 1955.

Apéndices

Naciones Unidas

"Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts", con un apéndice por Richard Stone, Ginebra, 1947

"Un Sistema de Cuentas Nacionales y Correspondientes Cuadros Estadísticos", N. York, 1953

Organización para la Cooperación Económica Europea

"A Simplified System of National Accounts", Cambridge, 1950

"A Standardized System of National Accounts", París, 1952

Estados Unidos

"National Income and Product of the United States, 1929-1950", U.S. Department of Commerce, Washington, 1951

"Summary of Interindustry Transactions, 1947", U.S. Department of Labor, Washington, 1951

Reino Unido

"National Income and Expenditure, 1946-1951", Londres, 1952

Países Bajos

National Accounts of the Netherlands, 1946 and 1947.
La Haya, 1949.

*Budget of Netherlands Economy for 1949, with comparable figures
for 1948*. La Haya, 1949

Noruega

*National Accounts, 1930/1939 and 1946/1951; Definitions and
Tables*, por Odd Aukrust, Oslo, 1952.