

LA RENTA Y EL PRODUCTO NACIONALES

Por el doctor E. G. BARRETO

La renta y el producto nacionales y sus tablas analíticas son, hoy en día, de fundamental importancia para el conocimiento y orientación de la economía y finanzas del país. Dichas cifras permiten apreciar el grado de desarrollo de la economía nacional, sus posibilidades de desonvolvimiento y las medidas que puedan adoptarse para lograr la mayor utilización de los recursos naturales y el aumento de la capacidad productiva y del standard de vida de la población.

Hay dos maneras fundamentales de concebir la realidad económica: el criterio estático y el dinámico. El primero concibe la economía en forma ideal y abstractamente, como la superposición o concatenación de categorías aisladas, haciendo abstracción de las fluctuaciones de los valores y de los precios y de las interrelaciones entre la producción, la distribución y el consumo. El segundo reconoce el carácter esencialmente dinámico de la economía y la interdependencia entre las diversas etapas y factores del proceso económico. La producción y el intercambio de mercaderías y servicios genera una serie de relaciones entre los individuos que son expresadas en la unidad de valor o instrumento monetario de cambio y de compra, que viene a resultar así el común denominador del proceso económico.

La moneda se metamorfosea unas veces en medio de pago, en instrumento de compra, de crédito, de ahorros, de inversión, de salarios, dividendos, intereses, etc. Y los elementos estructurales del proceso económico (producción, distribución y consumo) se manifiestan mediante la circulación del dinero, en una serie de formas y denominaciones tales como inversiones, salarios, dividendos, etc., en virtud de las cuales los valores producidos se convierten en renta percibida por los factores de la producción y la renta percibida en renta gastada (para fines de consumo o de inversión), y, nuevamente, la renta invertida y el valor producido en renta per-

cibida, renta gastada, etc., constituyendo todo ello lo que puede denominarse el circuito económico o proceso constante de la actividad productiva.

Hay diferencia esencial entre los conceptos de riqueza nacional y los de renta y productos nacionales. Esta diferencia consiste en la naturaleza estática del primer concepto y dinámica de los segundos. La riqueza nacional está constituida por el conjunto de bienes económicos que forman el patrimonio económico de una nación, viene a ser en términos contables como el activo económico y financiero del país, o mejor, el agregado de todos los activos nacionales, privados y públicos. La renta y el producto nacionales indican en cambio el resultado de la actividad económica durante un período determinado, sigue así un criterio esencialmente dinámico que refleja el resultado del ejercicio periódico de la actividad productiva nacional, al igual que la cuenta de Ganancias y Pérdidas revela el resultado de la actividad económica de una empresa.

El objetivo final de la actividad económica es la producción y obtención de los bienes económicos (mercaderías y servicios), que permitan satisfacer las necesidades humanas. La actividad económica implica así un concepto de productividad.

En una economía desarrollada, y en tiempos de paz la actividad económica tiene como actividad principal la producción de mercaderías y servicios para el mercado, en tiempos de guerra, parte importante de la actividad económica se dedica a la producción bélica. En las economías desarrolladas gran parte de la actividad económica está destinada a la producción para el mercado, sin embargo, otra parte se dedica a la producción llamada de auto-consumo. En los cálculos de la renta nacional hay que considerar no sólo los ingresos realmente percibidos y registrados sino también los que reciben la denominación de imputados, de los que nos ocuparemos más adelante.

Cabe distinguir las siguientes etapas en el proceso productivo:

- a) El momento de elaboración de los productos, en el que parte de los factores de la producción reciben su renta en forma de sueldo, salarios, participaciones, intereses, etc., ingresos que se traducirán en demanda de mercaderías y servicios;
- b) El momento de la venta por el productor de los artículos producidos que ha de proporcionarle los ingresos necesarios para el reembolso de los gastos hechos en el proceso productivo, y, después del balance final y del resultado de las pérdidas y ganancias, y de haber hecho las deducciones por depreciación, castigos, etc., el momento de distribuir la utilidad neta obtenida por el Productor,

que una vez distribuída se convertirá en ingreso para el que la recibe y en fuente de demanda de consumo o en medio de ahorro;

c) El momento de la compra por el consumidor de las mercaderías y servicios producidos necesarios para satisfacer sus necesidades. Estas compras pueden ser de tipo intermedio y de tipo final. El consumo intermedio está constituido por aquellas compras de materias primas y demás productos que se consumen en la producción, o sea en las compras entre empresas productivas, cuyo valor queda incorporado al del nuevo artículo producido. Las compras finales son las mercaderías y servicios adquiridos por los individuos para satisfacer las necesidades de consumo.

En el valor que representan las mercancías y servicios producidos están así inherentes los ingresos correspondientes a los factores de la producción por su participación en la actividad productiva.

En la elaboración y presentación de las cifras de la renta nacional tiene una enorme importancia el llamado «Sistema de Cuentas», tanto desde el punto de vista del análisis numérico como del registro de la actividad económica en sus diversos tipos y elementos. Con el sistema de cuentas no se trata de encontrar una serie aislada, como se hacía en los antiguos cálculos sobre la renta nacional, sino las diversas etapas, anteriormente indicadas, interrelacionadas en las diversas cuentas del producto nacional, la renta nacional, los ingresos personales, etc., etc. Con el sistema de cuentas se analiza y computa la actividad productiva en sus diversas fases, pudiendo establecerse la interrelación entre las cuentas correspondientes. Sin embargo, aunque el sistema de cuentas trata de usar en lo posible los métodos contables, en ciertos casos, por la naturaleza de las cuentas a registrarse, se hace necesario apartarse de la metodología contable al efectuarse el registro de algunos rubros.

No obstante que el común objetivo de los estudios sobre la renta nacional es conocer el valor de las mercaderías y servicios producidos en un período determinado, hay diferencias fundamentales entre los diversos métodos a seguir para alcanzar esa finalidad. Sin embargo, haciendo un análisis objetivo y utilizando el llamado «sistema de cuentas», pueden correlacionar los resultados obtenidos de manera de formar una unidad.

No hay aún uniformidad en la metodología ni en las definiciones de la renta y el producto nacionales. Es conocida, por ejemplo, la discrepancia de puntos de vista entre el notable economista doctor Kuznets y los técnicos de la División de Renta Nacional del Depar-

tamento de Comercio de los Estados Unidos; Departamento que hace poco ha modificado y revisado los métodos y cuadros de presentación del producto y renta nacionales.

Los métodos seguidos en los diversos países para encontrar el valor de las mercaderías y servicios producidos en un período determinado han tenido que adaptarse, en algunos casos, a las deficiencias de información estadística, a la fuerza de la costumbre y aun a las necesidades prácticas del momento; y en otros casos, al deseo de concordar los resultados con determinadas definiciones formuladas a priori. Los defensores de uno y otro método han sostenido activamente sus puntos de vista dando la sensación al público no familiarizado con estos estudios de existir gran confusión y aún contradicciones en las ideas básicas.

Los estudios sobre la renta nacional se presentan actualmente como una necesidad ineludible de las economías nacionales por lo que se hace necesario objetivar la investigación, tratar de uniformar las definiciones y los métodos factibles de acuerdo con las fuentes de información de que se disponga y la naturaleza de la economía de cada país. De no contarse con estadísticas disponibles adecuadas deben prepararse formularios especiales que proporcionen los datos requeridos.

Con el objeto de ver los puntos de comparación y divergencia entre los métodos y definiciones fundamentales adoptadas por los principales países, reunióse en Wáshington, en noviembre de 1945, una Conferencia sobre renta y riqueza nacional en la que se llegó a algunas conclusiones preliminares sobre definiciones y métodos; a esta Conferencia concurren representantes de Estados Unidos, Gran Bretaña y Canadá. En setiembre de 1947 con motivo de la reunión en Wáshington de la Confederación Internacional de Estadística se formó la Asociación Internacional para la Investigación de la Riqueza y Renta Nacionales, que está laborando en forma activa en este campo de la investigación económica.

Los estudios y análisis de la renta y el producto nacionales han alcanzado gran desarrollo en los últimos tiempos, no obstante el carácter relativamente reciente de estas investigaciones. Ellos son de vital importancia para el conocimiento del proceso de producción, distribución y consumo de la riqueza nacional; de la interrelación entre las inversiones, la producción y el consumo como factores dinámicos de la economía; permiten también determinar el estado de la situación económica y la capacidad tributaria del país y de tendencia alcista o bajista de la coyuntura económica. Los resultados del estudio de la renta y el producto nacionales sirven así a manera de indispensable barómetro económico para la deter-

minación de la política presupuestal crediticia y económica en general de cada país.

Aunque la finalidad principal de todas las estadísticas de la renta y productos nacionales es ofrecer una visión resumida del ejercicio de la actividad económica del país en un período determinado, existen diversos métodos para apreciar y presentar el resultado de dicha actividad.

Entre los principales figuran los siguientes:

- a) El del valor neto agregado de los bienes y servicio producidos;
- b) El de la suma total de los ingresos percibidos por los factores de la producción como resultado de su participación en la actividad productiva; y
- c) El del gasto total de los consumidores finales de mercancías y servicios que equivale al valor de los bienes y servicios consumidos finalmente. Teniendo en cuenta los ajustes por variación de inventario, este método sirve para calcular el valor total de las mercancías y servicios producidos para el consumo final durante el año.

Como veremos más adelante, mediante el sistema de cuentas puede verse la interrelación que existe entre estas diversas etapas de la producción, la distribución y el consumo de mercancías y servicios.

Para encontrar el valor agregado a los precios del mercado de las mercaderías y servicios producidos en un período determinado, se suman los valores agregados finales de cada uno de los diversos sectores de la actividad productiva nacional, previa deducción de las compras a los otros sectores para fines de producción, o sea, después de deducir del valor total bruto el de las materias primas consumidas en el proceso productivo, el que está ya incorporado en el nuevo valor agregado de la producción final. En realidad el valor agregado total así obtenido equivale al resultado del llamado producto nacional bruto, cuyo análisis haremos más adelante.

Se entiende así por valor agregado la diferencia entre el valor bruto de la producción al precio del mercado y el de las materias primas consumidas en el proceso de producción. De este valor agregado se distribuyen las participaciones y pagos a los factores de la producción y se deducen las sumas por depreciación.

El método del valor agregado resulta, en algunos casos, sumamente difícil porque se presta a duplicación al tratar de encontrar el valor final agregado, a no ser que se cuente con estadísticas com-

plementarias especiales. Sin embargo, en otros casos, aunque parezca paradójico, éste es el método más sencillo para encontrar el producto nacional bruto, sobre todo en aquellos países que carecen de estadísticas detalladas. Como se dice en el estudio *China's National Income, 1931-36* publicado en 1946 bajo los auspicios de la Brookings Institution; «el método del valor agregado bruto es el único con el que se puede obtener un cálculo regular del producto nacional en China». Este método se ha seguido también en otros países inclusive en América Latina. La forma más simple de encontrar el valor agregado es multiplicando la cantidad producida por el valor unitario al precio del mercado, y deduciendo el valor de la materia prima consumida en los diversos sectores de la producción.

Cuando se cuenta con formularios especiales puede deducirse el total de ventas o ingresos al costo de las materias primas consumidas, considerando la variación de los inventarios, según veremos más adelante. Este es el método más primitivo de realizar el cálculo del producto nacional bruto, el que puede llevar a imperfección en los resultados si se carece de las estadísticas complementarias que permitan encontrar el valor agregado; pero contando con estas estadísticas este método puede ser de bastante utilidad, por su sencillez, para encontrar el valor agregado.

Este método debe, sin embargo, ser complementado por el sistema del doble cálculo a fin de comparar los resultados del valor agregado a los precios del mercado, con la suma total de las participaciones de los factores de la producción, valuadas al precio de costo más las sumas deducidas por depreciación e impuestos indirectos.

En los países anglo-sajones se ha preferido para calcular el valor de las mercaderías y servicios producidos el método indirecto de registrar, al precio del mercado, el monto total de las mercaderías y servicios de inversión y consumo finales, excluyendo por supuesto las compras entre empresas o sea el valor de las mercaderías consumidas en la actividad productiva.

Existe diferencia fundamental entre el método del valor agregado y el del producto nacional bruto. No obstante que el producto nacional bruto se define como el valor agregado, a los precios del mercado, de los bienes y servicios producidos por los diversos sectores de la producción, incluyendo el valor al costo de los bienes y servicios adquiridos por el Estado, este resultado se obtiene, sin embargo, mediante el cálculo del valor del consumo final de bienes y servicios después de eliminar las compras entre empresas para fines de producción. Con el método del valor agre-

gado el resultado final se obtiene no de la suma de los valores de los bienes finalmente consumidos, sino de la suma de los valores agregados por cada uno de los diversos sectores de la actividad productiva. No obstante esta diferencia, ambos métodos pueden llevar al mismo resultado, dependiendo la aplicación de uno u otro de la información estadística de que se disponga.

Este es uno de los métodos más recientes para encontrar el valor agregado de las mercaderías y servicios de consumo final, método que, sin embargo, se ha generalizado bastante.

El producto nacional bruto o gasto nacional bruto puede definirse como el valor total agregado, a los precios del mercado, de las mercaderías y servicios producidos por la economía nacional en un período determinado, sin deducir gastos de depreciación de capital invertido, e incluyendo el valor de las mercaderías y servicios adquiridos por el Gobierno valuados al costo. Se excluyen en este cálculo las mercaderías de consumo intermedio o sea aquellas que se consumen en el proceso productivo, y que están representadas por las compras entre empresas para fines de producción. En el producto bruto sólo se registra así el valor de las mercaderías y servicios de consumo final.

El producto nacional bruto se obtiene sumando el valor de las adquisiciones por los consumidores y el gobierno de mercaderías y servicios para consumo final, el valor de los productos de autoconsumo por los propios productores, el de las inversiones privadas brutas en el país, o sea incluyendo gastos de depreciación, y el valor de las inversiones privadas netas en el exterior.

Si bien el producto nacional bruto se define como el valor, al precio del mercado, de las mercaderías y servicios producidos para consumo final, el método que se sigue para obtener este resultado es sumando el valor de las compras de mercaderías y servicios realizados por los consumidores finales, inclusive el Gobierno, más el valor de las inversiones brutas en el país y netas en el extranjero, y considerando la diferencia en los inventarios.

Como ambos resultados son casi equivalentes, en ciertos lugares resulta más fácil y seguro para evitar duplicaciones sumar el valor total de las mercaderías y servicios consumidos, que encontrar el valor agregado de la producción en cada uno de los diversos sectores.

Según se ve el producto nacional bruto comprende: los gastos de las personas, en mercaderías y servicios de consumo final; los gastos del Gobierno en mercaderías y servicios, o sean las compras

de materiales para consumo, sin incluir las adquisiciones para explotaciones industriales del Estado, que se registran en grupo especial, y los pagos de sueldos y salarios, etc.; la formación bruta de capital privado comprende: los gastos de depreciación del capital invertido, las adquisiciones de bienes de capitalización, incluyendo equipos durables, construcción de nuevas fábricas, casas residenciales, etc.; cambio neto en los inventarios; las exportaciones netas de mercaderías y servicios y las inversiones netas en el exterior.

El producto bruto permite apreciar la clase de mercaderías consumidas, clasificándolas en de consumo e inversión; y, además, evita el problema en cuanto a valuación y a deducción neta que presenta los llamados gastos de depreciación.

La División de Renta Nacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos define el producto nacional neto o gasto nacional neto como el valor, a los precios del mercado, de la producción neta de mercaderías y servicios. Se entiende por producto neto, el valor del producto bruto menos el monto de las reservas por depreciación de capital invertido. Conocido el producto neto, puede encontrarse el producto bruto agregando las cargas por depreciación y los gastos en artículos de capitalización cargado en gastos corrientes, o inversamente, conocido el producto bruto puede encontrarse el neto deduciendo de aquél las cargas por depreciación y los gastos en artículos de capitalización cargados a gastos corrientes.

La División de Renta Nacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos encuentra diferencia entre el llamado «producto nacional neto» y la renta nacional. Durante mucho tiempo se ha considerado ambos términos como equivalente. Sin embargo, en el cálculo de la Renta Nacional del Canadá se diferencia la «renta nacional al costo de los factores» de la «renta nacional al precio del mercado» correspondiendo este término, según la nomenclatura y definiciones del Departamento de Comercio de Estados Unidos, al que denomina producto nacional neto.

No obstante la diferencia metodológica que establece el Departamento de Comercio entre renta nacional y producto nacional neto, no publica una serie que correspondía a este último grupo. Fabricant critica muy acertadamente la introducción de una nueva serie que no difiere fundamentalmente sino en detalles de las series ya conocidas de producto nacional bruto y renta nacional, recomendando la simplificación de las series de manera que lleguen a ser equi-

valentes el producto nacional neto y la renta nacional. Es evidente que se hace necesario no recargar las series clásicas y dificultar la comprensión de los conceptos básicos con nuevas subdivisiones de detalles, que dificulten también la comprensión internacional.

Conviene sin embargo, desde el punto de vista metodológico, hacer el análisis de lo que se denomina el producto nacional neto. El producto nacional neto o gasto nacional neto está constituido, como se ha dicho, por el valor a los precios del mercado de la producción neta de mercaderías y servicios, o sea, después de deducir del producto bruto las cargas por depreciación, además, incluye el valor de las mercaderías y servicios adquiridos por el Gobierno al precio de costo, las inversiones privadas netas en el país, y las inversiones netas en el exterior. La diferencia fundamental entre el producto bruto y el neto consiste en que el primero incluye los gastos de depreciación de los artículos de capitalización utilizados en el proceso productivo, mientras el neto deduce dichos gastos y sólo incluye la nueva inversión de capital, o formación neta de capital, sin considerar los gastos de mantenimiento de la inversión ya realizada.

Veámos ahora la diferencia que existe entre el producto nacional neto y la renta nacional. El producto nacional neto mide el valor neto, al precio del mercado, de las mercaderías y servicios producidos por la economía nacional, mientras la renta nacional mide dicho valor al costo de los factores de producción. El producto nacional neto incluye los impuestos indirectos y de consumo que pagan los negocios y que no son sobre la renta, porque esos impuestos están incluidos propiamente en el precio del mercado, mientras la renta nacional los excluye porque no están considerados entre los factores de la producción.

Diversas definiciones se han dado y se dan para este tradicional e importante rubro. Entre las principales tenemos las siguientes: La renta nacional es el valor total neto al costo de los factores de las mercaderías y servicios producidos por la economía nacional durante un período determinado. Se le define también como la suma total de los ingresos que perciben los factores de la producción por su participación en la actividad productiva.

En la primera definición hay cierta similitud con la definición del producto nacional neto; sin embargo, como hemos visto, hay diferencia entre ambos rubros ya que la renta nacional propiamente dicha mide el valor neto de la producción de mercaderías y servicios al cos-

to de los factores, mientras el producto neto mide el valor neto de la producción de mercaderías y servicios al precio del mercado. En lo que sí habría identidad es en la definición de la «renta nacional al precio del mercado», según la utilización canadiense de esta denominación, y el producto nacional neto, ya que ambos conceptos miden el valor neto de las mercaderías y servicios producidos, al precio del mercado.

Establecida esta diferencia conceptual se ha generalizado, por eso, el empleo del término renta nacional para expresar el valor neto de las mercaderías y servicios producidos, al costo de los factores.

La equivalencia que tradicionalmente se ha encontrado entre el valor de las mercaderías y servicios producidos y los pagos o ingresos de los factores de producción se debe a la importancia del concepto de productividad, ya que hay interrelación entre el valor agregado y la participación de los factores de producción, puesto que en realidad, no habría producción sin la intervención de dichos factores ni valor agregado sin pagos a ellos por su participación en el proceso productivo. Por eso, la renta nacional puede expresarse como el valor neto agregado, al costo de los factores, de los productos finales producidos o como la suma de los ingresos percibidos por los factores de producción.

En efecto, el producto de las ventas de la producción se destina a cubrir los pagos a los factores de la producción, a la compra de materias primas y energía que se consumen en la actividad productiva, y, a deducciones para cubrir el desgaste del capital invertido. Eliminados los consumos intermedios para encontrar el valor final agregado, o sea los productos consumidos en la actividad productiva y cuyo valor queda incorporado en el nuevo valor de los productos finales, y eliminadas también, para encontrar el valor neto, las deducciones por depreciación, se obtiene como valor final neto agregado el correspondiente a los pagos a los factores de producción el que, a su vez, con las adiciones para encontrar el producto neto puede dar el valor final agregado, a los precios del mercado, de las mercaderías y servicios producidos para consumo final.

Cada economía requiere una organización productiva o sistema económico de producción. Dentro de dicho sistema, los diferentes factores que intervienen en la actividad productiva reciben determinados ingresos por su participación en ella. La mano de obra y el personal técnico reciben los sueldos y salarios; el capital percibe los intereses, las utilidades o dividendos; la propiedad percibe las rentas, etcétera. Esta clase de pagos, que constituyen ingresos para los que lo reciben, son los que, en la terminología de la renta nacional se denomina pagos a los factores de producción. Pagos o ingresos que,

como lo veremos más adelante, pueden ser efectivamente pagados, o imputados, como en el caso de los propietarios de inmuebles que viven en ellos, los pagos en especie, los de autoconsumo, etc.

En los países de atrasado desarrollo económico o en los que subsisten, en algunas zonas de su territorio, grupos sociales atrasados o de economía primitiva, no toda la producción de dichos grupos es para el mercado, sino que gran parte de ella está destinada al autoconsumo familiar, y en ciertos casos la producción es mixta principalmente para el consumo familiar, y los saldos restantes se venden en los mercados próximos. El problema no tiene mayor importancia en países como Estados Unidos, cuyos grupos de ese tipo son reducidos y no tienen mayor importancia económica; pero, en algunos países de América Latina, en China, India, etc., este problema es de gran importancia sobre todo en las comparaciones de la estadística económica y financiera con el monto de población. En efecto, la economía de mercado y principalmente de manufacturas queda limitada a los grupos o zonas de mayor desarrollo económico, que son los que pagan los impuestos y son los que producen para el mercado y consumen artículos manufacturados; en cambio los grupos sociales atrasados, que viven casi al margen de la economía de mercado y del sistema impositivo sólo se consideran como mano de obra potencial o como consumidores potenciales de la producción para el mercado. No obstante esto, se hace necesario tomar también en cuenta este tipo de economía, imputando la renta de autoconsumo e incluyéndola en el valor producido total y en el gasto total. Sólo para estudios especiales en cuanto a capacidad tributaria, capacidad de consumo industrial, mano de obra potencial, etc., cabe diferenciar la economía de mercado de la economía y población de autoconsumo.

Vamos a ocuparnos ahora de algunos de los problemas específicos que se derivan del análisis de la renta. Entre ellos tenemos:

- 1º Las variaciones estructurales de largo plazo en la economía reflejadas en la composición de la población económicamente activa y en la clasificación del producto y renta por origen;
- 2º Los problemas del ahorro e inversión en los países económicamente no desarrollados;
- 3º Los problemas referentes a la comparación internacional y a la metodología especial para los países poco desarrollados; y,
- 4º El problema del desperdicio de riqueza en esta clase de países y los medios de alcanzar su desarrollo económico.

LA RENTA Y EL PRODUCTO NACIONALES Y ALGUNOS CONCEPTOS TERMINOLÓGICOS

El producto nacional constituye el mejor índice para apreciar el valor de la producción nacional.

La producción nacional es de bienes de consumo y de capitalización. Mientras los primeros se consumen con el uso, los segundos sirven para fines de producción.

Puesto que el valor de la producción al costo de los factores es igual a la renta al costo de los factores, el total de la renta proviene de la producción de mercaderías y servicios de consumo y de artículos de inversión; de otro lado, la renta puede utilizarse en la adquisición de artículos de consumo o ahorrarse la parte que no se gasta. A esta parte no gastada de la renta se le denomina «ahorro».

En la actualidad se han generalizado así las siguientes fórmulas:

La Renta (R) = consumo (C) + inversión (I);

y, a su vez, (R) = consumo (C) + ahorro (A).

Eliminando los términos idénticos de esta igualdad se tiene que el ahorro (A) debe ser igual a la inversión (I), o sea $A = I$.

Sobre este punto ha habido divergencia sobre si esta igualdad debe referirse, como lo sostiene Keynes, a un solo período dentro de un concepto estático, o realizarse en una serie de períodos de tiempo, dentro de un concepto dinámico, como lo propugnan Robertson y la escuela sueca. Esta diferencia, sin embargo, es principalmente metodológica. La segunda tesis se adapta más a la realidad y permite una explicación más clara de la influencia del ahorro y la inversión en el desarrollo económico. A este respecto ya Wileksell había sostenido que cuando hay diferencia temporal entre el ahorro y la inversión se origina un proceso acumulativo alcista o bajista en la economía, en cuyo caso la mayor o menor acumulación de ahorro o la mayor o menor inversión tienen gran importancia en las tendencias cíclicas alcistas o bajistas. El punto de equilibrio económico se alcanza en el momento en que el monto del ahorro iguala a la inversión. Éste ha sido uno de los temas más discutidos en los últimos años por casi todos los economistas del mundo, habiendo servido esta discusión, evidentemente, para ampliar los conocimientos y los métodos del análisis económico.

La inversión, según la terminología de la renta nacional, puede ser bruta y neta. Es neta cuando de la inversión se deduce lo destinado a reposición, y bruta cuando incluye la nueva inversión y la reposición. Asimismo, los ahorros pueden ser brutos y netos. Son brutos cuando comprenden tanto las provisiones para depreciación y agotamiento, como los ahorros para nuevas inversiones. Y netos cuando se excluye las provisiones para depreciación y agotamiento y se considera sólo los ahorros para nueva inversión.

LAS VARIACIONES EN EL VALOR NOMINAL DE LA RENTA Y EN EL VALOR REAL

Las variaciones en la renta y el producto pueden ser tanto en el valor como en el volumen. En las variaciones en el valor influyen las fluctuaciones en los precios y en el valor de la unidad monetaria. Por eso, una variación nominal en los valores debe ajustarse para conocer el valor real de la renta expresada en precios constantes.

Sin embargo, resulta sumamente difícil realizar debidamente dichos ajustes por la complejidad de factores que intervienen y las diferencias en los índices de precios y del costo de vida cuando se utilizan en forma general. Para apreciar la variación real de la renta en una serie de años hay que tratar de eliminar, en lo posible, los cambios motivados por variaciones en los precios. Pero como se trata de medir el total de la producción, los precios en cada renglón no varían por igual, y los índices generales sólo permiten ajustes con gran margen de error. Mucho más eficaz es el ajuste cuando se usan los índices parciales. El mismo problema se presenta cuando se trata de la comparación internacional, en cuyo caso es aconsejable la reducción a una unidad monetaria común.

Para conocer las variaciones reales en la producción, se usa también el rendimiento en volumen per cápita, y los ajustes a base de los índices correspondientes al volumen de la producción.

En el presente estudio, y de acuerdo con la información disponible, se han seguido casi todos estos métodos, como puede apreciarse en los cuadros respectivos.

LOS CONCEPTOS DE OCUPACIÓN PLENA Y OCUPACIÓN DEFICIENTE EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y EN LOS POCOS DESARROLLADOS

En los últimos tiempos se ha generalizado el concepto de «ocupación plena». En los países desarrollados, en los que hay utilización completa de los recursos naturales y alto nivel de renta y productividad per cápita, este concepto se refiere principalmente a la ocupación de la mano de obra disponible y a la no existencia de la llamada «desocupación involuntaria».

En los países poco desarrollados, en los que los recursos naturales disponibles no son suficientemente explotados y en los que el nivel de la renta y de la productividad per cápita son sumamente bajos, a los conceptos de «ocupación» y «desocupación involuntaria» hay que agregar el de «ocupación deficiente» caracterizado por la insuficiente explotación y utilización de los recursos naturales

y de la mano de obra del país y por el nivel sub-normal de la renta y de la productividad en algunos sectores de la actividad económica. Para que exista ocupación plena en estos países debe, así, no sólo no haber «desocupación involuntaria» sino que la capacidad productiva por hora-hombre de la mano de obra y del equipo técnico deben elevarse del nivel sub-normal y, explotarse convenientemente los recursos naturales disponibles. Cuando los recursos naturales del país permanecen inexplorados y cuando la capacidad productiva y la renta per cápita en la mayoría de los sectores continúan en un nivel sub-normal, puede decirse que el país no obstante haber «desocupación involuntaria» es de escaso desarrollo y se encuentra en la etapa de «ocupación deficiente» con desperdicio de riqueza productiva.

Mientras en los países de alto desarrollo y ocupación plena la productividad, la renta, el ahorro y la inversión son elevados, en los de escaso desarrollo y ocupación deficiente la productividad, la renta, el ahorro y la inversión acusan niveles bajos.

CAUSAS DE LA DESOCUPACIÓN INVOLUNTARIA Y DE LA OCUPACIÓN DEFICIENTE

Sobre el tema de las causas de la desocupación involuntaria en los países de alto desarrollo económico existe abundante bibliografía sobre todo después de la gran crisis de 1929-33, por lo que nos vamos a concretar en este estudio sólo a las causas de la «ocupación deficiente» en los países de escaso desarrollo.

El empleo insuficiente de los recursos naturales y del potencial humano del país no sólo es un desperdicio antieconómico de riqueza sino el principal factor de retraso. El que tiene una capacidad productiva de 10 cuando, con mejor equipo técnico y organización productiva puede producir 100, en realidad está sustrayendo 90 al progreso del país, dejándolo rezagado en el concierto de las naciones que se preocupan de levantar su capacidad de producción y su renta per cápita.

PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD

El volumen de producción y de renta depende, principalmente, de la actividad productiva y del grado de productividad. La actividad productiva, a su vez, depende del monto de la fuerza de trabajo y de su habilidad técnica; del volumen, calidad y ubicación de los recursos naturales explotados y por explotarse; del monto de las inversiones de capital existentes y del proceso de formación de capital; de la habilidad directriz y de organización productiva;

y, de la orientación de la política monetaria, crediticia y fiscal del país.

El grado de la productividad está en razón directa del volumen de la población económicamente activa y de su rendimiento por hora-hombre. El rendimiento cuantitativo y cualitativo por hora-hombre sirve así para medir la productividad. Prácticamente se mide el rendimiento per cápita dividiendo el producto nacional, en volumen y en valor, por el número de personas económicamente activas. Clasificando por origen la actividad económica, el rendimiento por industrias o actividades se obtiene dividiendo los volúmenes producidos por el número de personas ocupadas o por las horas de trabajo realizado.

El análisis del producto y de la renta permiten estudiar y conocer el estado de la economía y finanzas nacionales no sólo en función del tiempo, para ver las variaciones tendenciales de largo término, sino las fluctuaciones cíclicas alcistas o bajistas de la economía nacional e internacional.

LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA

Los elementos estructurales de los países de alto desarrollo y de los pocos desarrollados son diferentes; aunque muchas naciones que actualmente han alcanzado gran desarrollo y un elevado nivel de industrialización han pasado, a través de su historia, por las mismas etapas y tenido casi la misma estructura que los países poco desarrollados y de ocupación deficiente.

Por eso resulta de sumo interés el conocimiento de las diferencias estructurales entre los países de gran desarrollo y de los poco desarrollados, así como de las diversas etapas por las que aquellos países han pasado.

Ya hemos dicho que la característica principal de los países poco desarrollados es el no explotar suficientemente sus recursos naturales, y tener niveles de renta y productividad per cápita sumamente bajos, así como su volumen de ahorro e inversión.

De otro lado, mientras en los países de poco desarrollo la agricultura y las industrias extractivas absorben el mayor porcentaje de la población económicamente activa, con sectores considerables de muy baja productividad y renta, en los de mayor desarrollo, la población económicamente activa tiende a orientarse al sector manufacturero, de mayor rendimiento unitario per cápita, esforzándose el sector agrícola, mediante la tecnificación y la mejor organización productiva, en elevar su rendimiento unitario y su renta per cápita.

comparada con el rendimiento y renta de los países de menor desarrollo. Al orientarse la mano de obra hacia el sector de mayor productividad, el sector comparativamente de menor productividad por hora-hombre tiende a tecnificarse y a racionalizar la producción para elevar sus rendimientos y sustituir en gran parte a la antigua mano de obra de bajo rendimiento y de forma primitiva de trabajo.

En los países de ocupación deficiente a menudo coexisten diversos tipos de economía desde las formas primitivas hasta las más desarrolladas; pero, tomada la economía en conjunto el promedio de productividad y de renta per cápita resultan sumamente inferiores a los de países de mayor desarrollo. Por lo regular en los países de gran desarrollo la mayor parte de la producción nacional tiene su mercado en el propio país, que por el alto standard de vida y la gran demanda de su población los hacen menos dependientes para la venta de sus productos de los mercados del exterior. En cambio los países poco desarrollados están en situación de dependencia directa de los mercados del exterior, sobre todo para la colocación de sus saldos exportables, cuya productividad es mayor, viéndose también obligados a importar la mayor parte de las manufacturas esenciales para su producción. Esta situación de dependencia los expone, a través de su balanza de pagos, a las repercusiones de las crisis de inflación o deflación en los mercados del exterior. De otro lado el bajo nivel interno de la demanda de muchos artículos impide el desarrollo en mayor escala de la producción de consumo interno.

Utilizando las cifras del producto y la renta es posible también hacer un análisis más profundo de las causas de las crisis económicas y del atraso económico de algunos países de ocupación deficiente. Este último aspecto tiene especial importancia para los países poco desarrollados, sobre todo para la aplicación de medidas que permitan aumentar la producción y la renta y alcanzar así un mayor grado de desarrollo económico.

El rendimiento per cápita en las diferentes industrias o en sectores diversos de una misma industria permite también apreciar el grado de productividad de ellas comparadas entre sí o con el grado de desarrollo que las mismas industrias o sectores han alcanzado en otros países. Este análisis es de fundamental importancia para apreciar el grado de desarrollo de la economía nacional y para estimular la orientación de la actividad productiva hacia los sectores o ramas de actividad de mayor rendimiento.

La productividad depende también del número de horas de trabajo realizadas y de la habilidad técnica e instrumentos de producción disponibles. Puede aumentar el número de personas ocupadas y disminuir el número de horas de trabajo, en cuyo caso la produc-

tividad no aumenta; puede disminuir el número de personas ocupadas y aumentar la tecnificación del equipo de producción de manera de obtener un mayor rendimiento por hora-hombre de trabajo. En los Estados Unidos, por ejemplo, uno de los factores de adelanto fué la sustitución de la fuerza de trabajo primitiva por la fuerza eléctrica, la que experimentó un aumento anual de cerca de 15 %.

La mayor productividad por hora-hombre tiende a aumentar la renta real, medida por la capacidad real de consumo, así por ejemplo, en Estados Unidos un trabajador tenía que trabajar, en 1914, 11 horas para poder comprar un sombrero; 9 horas para adquirir zapatos; 4.500 horas para adquirir un automóvil; en 1938 las cifras eran: 3 horas para un sombrero, 3 para un par de zapatos y 2.000 horas de trabajo para poder adquirir un automóvil. Según se ve, al aumentar la productividad ha aumentado la renta real *per cápita* y el *standard* de vida. En Estados Unidos la productividad por hora-hombre en la industria, en la minería y en los servicios subió desde 1909 a razón de 3 ½ % anual; en la agricultura a razón de 1 % anual, sobre todo mediante la tecnificación de esta rama de la producción, es decir, mediante nuevas irrigaciones, adopción de equipo mecánico, estudio y enriquecimiento científico de los suelos, empleo de abonos, insecticidas, etc. De 1939 a 1944 la productividad en general aumentó en ese país en cerca de 24 % debido a la producción de guerra. Sin embargo, el promedio total de productividad aumentó en Estados Unidos en períodos normales a razón de 2 % anual.

Al decir de Morgan, el período de prosperidad en los Estados Unidos de los años 1900 a 1929 coincidió con el progreso de las 4 industrias siguientes y sus derivados: automóviles, cuya producción pasó de 4.000 carros en 1900 a 5,6 millones en 1929, estimulando la construcción de caminos, las industrias del petróleo, acero, caucho, etc.; la de fuerza eléctrica; la de transportes y la de teléfonos y comunicaciones.

El progreso económico depende, como hemos dicho, de la mayor producción y productividad, o sea del mayor desarrollo industrial acompañado de mayor tecnificación y rendimiento de las industrias agrícola, extractiva y de alimentación, ya que el desarrollo industrial debe venir acompañado del desarrollo en la producción de artículos de consumo en general.

En lo que se refiere al desarrollo de las economías a través del tiempo, cabe distinguir los cambios estructurales de largo término experimentados por las diversas economías.

Veamos, por ejemplo, el caso de los Estados Unidos. La población de ese país fué de 7 millones en 1810, 76 millones en 1900, 122 millones en 1930, 131 millones en 1940 y 149 millones en 1950.

En 1820 el 70 % de la población activa estaba dedicada a la agricultura; en 1890 el porcentaje bajó al 45 %; en 1909 al 25 %; en 1928 al 18 %, y en 1940 se mantuvo en la misma proporción. En 1909 la manufactura absorbió el 23 % de la población económicamente activa y en 1928, 24 %. De la población económicamente activa de 1909, correspondió al comercio un porcentaje del 11 %, subiendo al 13,4 % en 1928. En los demás renglones de la producción no hubo variación sustancial entre 1909 y 1928. De acuerdo con esta redistribución de la población económicamente activa y del aumento de la productividad, la renta nacional de ese país pasó de 29 billones en 1909 a 89 billones en 1928, bajando a 39 billones en 1933 y subiendo a 216 billones en 1949. La renta *per cápita* subió de \$ 327 1909; a \$ 749 en 1928; a \$ 406 en 1933, y a \$ 1.453 en 1949.

Si estudiamos lo acontecido en la Gran Bretaña puede apreciarse que entre 1924 y 1934 la renta real de ese país subió en 25 % y los salarios reales en 20 %; la causa principal de este aumento fué el desarrollo de la producción industrial que subió entre 1907 y 1937 en en 84 %, aumentando en ese período la productividad por hora-hombre en 65 %.

En el desarrollo de largo plazo, se considera normal un aumento en la producción de 2 ó 3 %, debiendo tenerse en cuenta también el aumento correlativo de la población.

Resulta asimismo interesante para apreciar el grado de productividad por industrias, estudiar el promedio de renta por origen. En Estados Unidos de América el promedio de renta de la agricultura, pesquería y bosques fué de \$ 688 *per cápita*, en 1935; a la minería, a la manufactura y edificación correspondió un promedio de \$ 1.728, y al comercio y servicios una renta de \$ 2.456.

En el siguiente cuadro puede apreciarse el equivalente en pesos de la renta nacional de diversos países, el monto de la población y el equivalente en dólares del ingreso *per cápita*:

	Renta Nacional (en miles de dólares)	Población (en miles de habitantes)	Renta per cápita (en dólares)
Estados Unidos	216.831	149.215	1.453
Canadá	11.797	13.549	870
Argentina	5.722	16.555	346
Uruguay	779	2.353	331
Venezuela	1.478	4.595	322
Cuba	1.550	5.199	296
Chile	1.070	5.709	188
Panamá	140	764	183
Colombia	1.456	11.015	132
Costa Rica	105	837	125
México	2.960	24.448	121
Brasil	5.530	49.340	112
El Salvador	197	2.150	92
Nicaragua	105	1.184	89
Paraguay	109	1.304	84
Honduras	110	1.326	83
Guatemala	293	3.784	77
Bolivia	221	3.990	55
Ecuador	134	3.378	40