

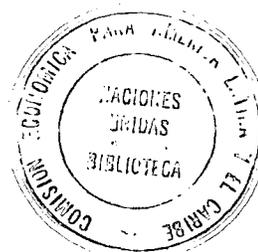
Distr.
INTERNA

LC/IN. 87
20 de julio de 1990

SOLO ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

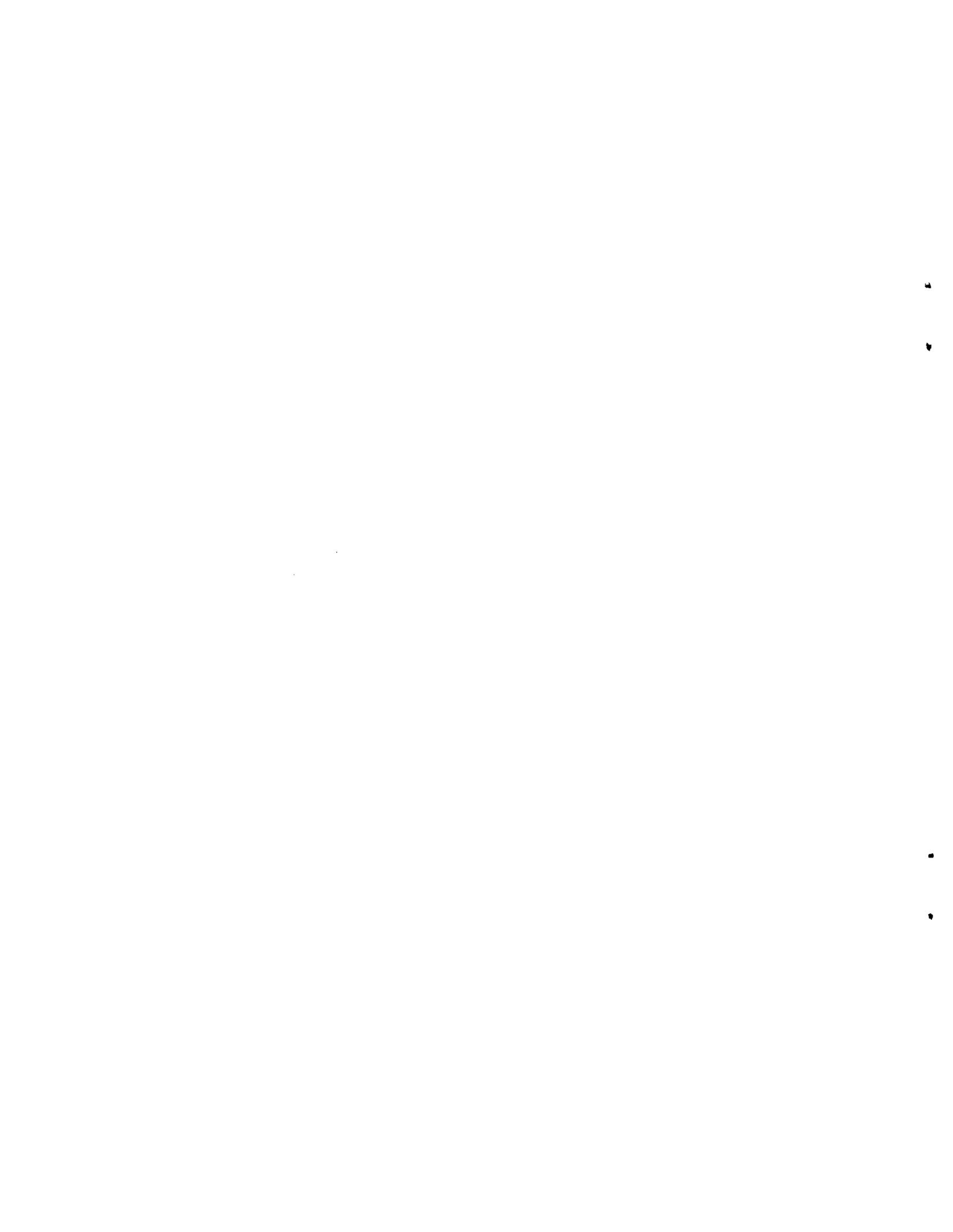


REVISION DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES *

Temas principales seleccionados para debate

* Este resumen fue preparado por el Grupo Intersecretarial de Trabajo sobre las Cuentas Nacionales. (Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, OCDE, EUROSTAT, FMI, Banco Mundial y de las Comisiones Regionales de las Naciones Unidas).

La versión original en inglés fue traducida con carácter no oficial por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas y la División de Estadística y Proyecciones de la CEPAL; para uso exclusivo de los participantes del Seminario Regional de Cuentas Nacionales a efectuarse en Río de Janeiro, del 18 al 28 de septiembre de 1990.



CONTENIDO

INTRODUCCION.....	3
A. HISTORIA DEL PROCESO DE REVISION DEL SCN.....	3
B. ORIENTACION DE LA REVISION DEL SCN Y EL SCN REVISADO...	5
C. ORGANIZACION DEL DOCUMENTO PARA DISCUSION.....	7
I. PRINCIPALES CONCEPTOS Y CLASIFICACIONES DEL SCN REVISADO.....	10
A. ANALISIS INTEGRADO DE LA PRODUCCION, LA GENERACION Y DISTRIBUCION DEL INGRESO.....	11
1. Unidades estadísticas.....	12
(a) Establecimiento vs. unidades institucionales.....	12
2. Conceptos alternativos del ingreso en relación con la producción.....	13
(a) Ingreso primario.....	13
(b) Renta empresarial.....	13
(c) Ingreso mixto vs. excedente de explotación.....	13
3. Los límites de la producción y la clasificación de las unidades de producción por sectores y subsectores.....	14
(a) Límites de la producción.....	14
(b) Cuasisociedades vs. empresas no constituidas en sociedad.....	16
(c) Producción de mercado y de no mercado.....	17
(d) Intermediarios financieros: servicios bancarios y de seguros.....	19
(e) Imputaciones de la renta de edificios del gobierno	20
B. VALORACION DEL VALOR AGREGADO.....	21
1. Valoración de la demanda final y del valor agregado..	22
C. INTEGRACION DEL ANALISIS DE INVENTARIOS CON EL ANALISIS TRADICIONAL DE FLUJOS DE LAS CUENTAS NACIONALES.....	24
1. Principios generales.....	26
(a) Cobertura y clasificación de los activos.....	26
(b) Clasificación de los cambios en los activos.....	27
(c) Momento de registro de los activos.....	28
2. Cobertura y clasificaciones de los activos producidos.	29
(a) Investigación y desarrollo.....	29
(b) Exploración minera.....	31
(c) Propiedad intelectual.....	31
(d) Programas de computación.....	33
3. Activos ambientales.....	34
(a) Cobertura y clasificación de los activos ambientales.....	34
(b) Tratamiento del crecimiento natural.....	35

4. Otros activos.....	36
(a) Bienes duraderos militares.....	36
(b) Existencias del gobierno.....	37
(c) Consumo de bienes duraderos.....	37
(d) Barras de combustible nuclear.....	38
D. INSTRUMENTOS FINANCIEROS, SECTOR FINANCIERO Y CUENTAS FINANCIERAS	39
1. El sector financiero. Intermediarios financieros y unidades auxiliares financieras.....	40
(a) Cobertura del sector financiero (sociedades financieras).....	40
(b) Clasificación de las sociedades financieras.....	41
(c) Aspectos de límites entre el sector financiero y otros sectores.....	42
2. Instrumentos financieros.....	43
(a) Definición y cobertura de los instrumentos financieros.....	43
(b) Clasificación de instituciones financieras.....	44
(c) Asuntos específicos.....	46
(d) Tratamiento de los seguros y las transacciones de cajas de pensiones.....	50
E. TRANSFERENCIAS DE RECURSOS ENTRE PAISES.....	50
1. Residencia.....	52
(a) Individuos.....	52
(b) Empresas.....	53
(c) Organismos internacionales.....	54

INTRODUCCION

1. Este documento constituye una guía para la discusión de los respectivos borradores de los capítulos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) revisado. Fue preparado por las organizaciones miembros del Grupo de Trabajo Inter Secretarial sobre las Cuentas Nacionales: la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), la Oficina Estadística de la Comunidad Europea, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y las Comisiones Económicas Regionales de las Naciones Unidas.

2. La mayoría de estos borradores se discutieron en las Reuniones del Grupo de Expertos sobre la Coordinación del SCN de julio (GEC2) y de setiembre de 1989 (GEC3). Sin embargo, las modificaciones sugeridas en las dos reuniones no están completamente reflejadas en los borradores que se acompañan. Algunos capítulos ya fueron revisados, pero todavía no han sido sometidos a la revisión del Grupo de Expertos sobre la Coordinación del SCN (GEC). Otros capítulos no han sido del todo revisados. También hay muchos temas que aún están en discusión y obviamente su resolución no ha sido considerada en los borradores de los capítulos. Por consiguiente, éstos deben considerarse como documentos preliminares de trabajo, y este documento, como la guía principal para las discusiones en las Comisiones Regionales. Para colaborar con la Comisión Estadística en su vigésimo sexto período de sesiones, y en relación a las consideraciones sobre la revisión del SCN, se está preparando un primer borrador ampliado de los capítulos.

A. HISTORIA DEL PROCESO DE REVISION DEL SCN

3. En una reunión del Grupo de Expertos sobre la Revisión y Desarrollo del SCN que tuvo lugar en Nueva York en 1982, surgió la recomendación de efectuar una revisión del SCN que, en el largo plazo permitiera obtener una versión del SCN revisado. El grupo sugirió que los principales objetivos de la revisión deberían ser la simplificación y aclaración de los conceptos, lograr una mayor armonización con otros sistemas estadísticos relacionados y la actualización del sistema para adecuarse a las nuevas circunstancias. El grupo también recomendó que la revisión debería ser organizada por el Grupo Intersecretarial de Trabajo sobre las Cuentas Nacionales.

4. Entre 1982 y 1985 se identificaron los temas a discutir y sobre ellos se prepararon diversos estudios, ya sea por organismos internacionales, y por investigadores de dichos organismos o de las oficinas nacionales de estadística. Estos estudios circularon entre

los expertos para sus comentarios y posteriormente fueron discutidos en reuniones regionales en las que estuvieron representadas las distintas oficinas nacionales de estadística.

5. Entre 1986 y 1988, los grupos de expertos se reunieron para discutir los temas agrupados en campos específicos del sistema: estructura, sector público, transacciones externas, sector hogares, medidas de precios y cantidades, cuentas de producción y tablas de insumo-producto y flujos financieros. En 1989, un grupo adicional de expertos se reunió para tratar las relaciones entre el SCN y el SPM y evaluar las posibilidades de aplicar el SCN en países con economías centralmente planificadas.

6. Con el fin de asegurar la consistencia y continuidad en las decisiones tomadas en los diferentes temas específicos, un grupo denominado "núcleo" formado por cinco expertos en contabilidad nacional, tanto de países desarrollados como en desarrollo, participó en todas las reuniones de grupos de expertos sobre temas específicos. Cada reunión de grupo de expertos también incluyó otros expertos que están familiarizados con los detalles de los sistemas estadísticos relacionados -finanzas públicas, balanza de pagos, etc.- con el fin de asegurar el mejoramiento en la consistencia entre el SCN y las directrices de dichos sistemas.

7. En 1989 se formó el Grupo de Expertos sobre la Coordinación del SCN (GEC) que quedó constituido por los expertos del núcleo y otros especialistas que habían participado previamente en reuniones de expertos. La función del GEC, que se reunió en tres oportunidades en 1989, fue discutir aspectos relevantes de los temas y revisar los borradores de los capítulos. El Sr. Peter Hill, consultor de la Oficina de Estadística de Naciones Unidas, preparó la mayoría de los capítulos. El Sr. André Vanolí, quién participa también como consultor de dicha Oficina, diseñó el marco contable y preparó el borrador de los capítulos sobre "Cuentas Satélites" y "Aplicación del marco integrado a diferentes circunstancias y necesidades".

8. Durante el proceso de revisión del SCN, se ha mantenido informado a 180 expertos de cuentas nacionales de todo el mundo, a través del envío de los documentos de discusión y de las conclusiones de las reuniones de los grupos de expertos.

9. Para continuar con esta política de amplia difusión, también se ha enviado el presente documento y el borrador de los capítulos a los 180 expertos, como también a todas las oficinas de estadística de países miembros de las Naciones Unidas. Con ello, las conclusiones y recomendaciones que se obtengan en las distintas reuniones regionales se complementarán con las observaciones que se obtengan a través de la correspondencia con los expertos que no estén presentes en dichas reuniones regionales.

10. Dentro del programa de revisión del SCN, se espera que los aspectos relevantes deben resolverse antes del 26o período de sesiones de la Comisión de Estadística de febrero de 1991. La presentación de un borrador completo de la versión revisada del SCN a la Comisión Estadística está programada para el 27o reunión de febrero-marzo de 1993.

11. La presente ronda de Reuniones Regionales no será la única. Por ello, se sugiere que en esta primera oportunidad dicha reunión ponga énfasis en los aspectos planteados en este documento, y que en una segunda ronda de reuniones que se realizará hacia fines de 1991, la discusión se oriente a considerar con mayor intensidad los borradores revisados, que para esas fechas ya estarán complementados con los comentarios recibidos de esta primera ronda.

B. ORIENTACION DE LA REVISION DEL SCN Y EL SCN REVISADO

12. En estricto sentido, la presente revisión del SCN no se ha restringido solamente a la contabilidad nacional, sino que ha tratado de vincular el sistema con otros sistemas de estadísticas relacionadas (balanza de pagos, finanzas públicas, moneda y banca, insumo/producto, etc.) y con sus correspondientes campos de análisis. Ello se hizo, como ya fué antes mencionado, mediante la organización de reuniones de grupos de expertos en los campos específicos y la participación en dichas reuniones de los especialistas en los mencionados sistemas estadísticos y en sus correspondientes campos analíticos.

13. El borrador del sistema es internamente más ambicioso que su predecesor de 1968; en este sentido, ha incorporado el análisis completo de las cuentas de balances, como resultado de fusionar el SCN con otros dos manuales de Naciones Unidas: Directrices internacionales provisionales sobre las cuentas de balances nacionales y sectoriales y las cuentas de conciliación del sistema de cuentas nacionales (Serie M, No. 60) y Directrices sobre las estadísticas de bienes tangibles (Serie M, No. 68). Por otra parte, también está estrechamente vinculado con otros dos manuales de Naciones Unidas: Directrices provisionales sobre estadísticas de la distribución del ingreso, el consumo y la acumulación de los hogares (Series M, No. 61) y el Manual de cuentas nacionales a precios constantes (Serie M, No. 64), de modo que esas recomendaciones quedarán completamente integradas al SCN revisado.

14. Hay que enfatizar que el sistema revisado es principalmente una construcción teórica que ha sido elaborada con todo detalle a fin de que sirva de guía para países con distintos tipos de economías y para que proporcione una base para diferentes tipos de análisis especializados. Ello implica que el sistema no

debe ser considerado solamente desde el punto de vista de su aplicación completa e inmediata, sino desde el punto de vista de su amplia aplicabilidad en un gran número de países. Una consecuencia adicional es que los cuadros, matrices y cuentas incluidas en el sistema fueron diseñados para explicar las características del SCN y no para compilar información a nivel nacional o internacional.

15. Esto no quiere decir que la aplicación del sistema sea poco importante, pero este aspecto será el tema a considerarse en los manuales, los que constituirán una guía práctica para los especialistas en cuentas nacionales, particularmente en los países en desarrollo. Dichos manuales incluirán información sobre las fuentes de estadísticas básicas, elaboración de cuadros y hojas de trabajo, mostrarán las relaciones entre las compilaciones del SCN y las de los sistemas estadísticos relacionados, como así mismo, la utilización de las cuentas nacionales para análisis y toma de decisiones de política económica. También sugerirán prioridades a las diferentes partes del sistema, según diferentes usos analíticos y de política. Los manuales serán elaborados en forma de borrador durante lo que resta para terminar el proceso de revisión del SCN en 1993. De hecho, la aplicación del SCN puede llevarse a cabo en un programa de largo plazo donde las diferentes partes del sistema se implementen o apliquen en diferentes etapas. Quizás, ciertas partes del sistema no puedan ser aplicadas del todo en algunos países, porque hacerlo podría significar un tipo de análisis que no resulte relevante o, que su costo sea muy alto en relación a los beneficios que su aplicación pudiera aportar. A fin de hacer más flexible su aplicación, el sistema revisado incluye una jerarquización de conceptos y cuentas que permite a cualquier usuario aplicar con mayor o menor detalle el sistema, o subsistemas seleccionados, dependiendo de las necesidades analíticas, de política, y de los recursos estadísticos de cada país.

16. Aunque la estructura completa del sistema no implica su total aplicación, dicha estructura tiene implícita la sugerencia que se utilicen todos los elementos de la contabilidad nacional como instrumento para cumplir diferentes propósitos políticos y analíticos. La naturaleza integrada del sistema implica, en particular, que los usuarios no sólo apliquen las cuentas de producción y las posibilidades del análisis de insumo-producto, sino que también utilicen el marco contable para los sectores institucionales, lo que puede facilitar el análisis de las corrientes de distribución, de redistribución, de flujos financieros, así como las cuentas de balance.

17. Como corolario a las características de flexibilidad del sistema, se debe poner énfasis en su aplicabilidad tanto en países en desarrollo como desarrollados, en países con economía centralmente planificada y en países con economía de mercado. El propósito del proceso de revisión del SCN es que todos los países puedan encontrar sus propias necesidades analíticas y de política,

sus estructuras institucionales y sus restricciones estadísticas reflejadas en los conceptos y clasificaciones del Sistema. Esto significa que en el sistema revisado no tiene cabida un capítulo equivalente al capítulo IX del SCN de 1968.

C. ORGANIZACION DEL DOCUMENTO PARA DISCUSION

18. El documento consta de dos partes. La parte I presenta las características principales del SCN revisado en cuanto a los conceptos y clasificaciones. Resalta temas específicos que se discutieron en las reuniones de grupos de expertos, distinguiendo aquéllos en que se llegó a conclusiones específicas y aquéllos que todavía están sin resolver. Mientras que las características están en la parte I, la manera cómo se reflejan estas características en la estructura del SCN en términos de clasificaciones, cuentas, cuadros, matrices y de sus relaciones con otros sistemas, se presentan en la parte II.

19. La parte I incluye los temas para discusión agrupados en ocho aspectos de mayor interés analítico o de toma de decisiones que estuvieron presentes implícita o explícitamente en las discusiones de las reuniones de los grupos de expertos. Este agrupamiento se hizo para ayudar a las Comisiones Económicas Regionales a organizar la discusión del borrador y llegar a conclusiones que puedan usarse de manera efectiva en la posterior revisión de los borradores.

20. El agrupamiento de temas de la parte I en aspectos o puntos, de interés analítico y de política económica, no está completamente desconectado de la forma en que tales aspectos se presentan en los borradores de los capítulos disponibles. Es así como, cada punto, generalmente, cubrirá temas de uno o dos capítulos, o de la mayor parte de los capítulos. La organización de los temas en la forma en que se hizo, en vez de hacerlo por capítulos o secciones de capítulos, evita tratar varias veces algunos aspectos, ya que por la propia naturaleza de interrelación del sistema, los mismos temas aparecen en diferentes capítulos y en diferentes contextos. Por otra parte, también es una buena solución porque evita la necesidad de predeterminedar la estructura del borrador de capítulos en la forma que se presenta en esta oportunidad. Además, la organización del material por temas analíticos y de política económica, evita en las Comisiones Económicas Regionales las discusiones exclusivamente técnicas sobre las características del SCN. En lugar de poner atención sólo en los elementos técnicos de cada uno de los temas a discutirse, los participantes podrán fijar su atención, en primer lugar, al por qué de las características específicas que fueron introducidas y luego, evaluar si los objetivos de esas características coinciden con los que ellos consideran son los objetivos de las cuentas nacionales en su país.

21. Los ocho puntos descritos en la parte I, y los borradores de los capítulos en donde se discuten, son los siguientes:

1. Análisis integrado de la producción, generación y distribución del ingreso:

Capítulo II : Una visión del sistema.

Capítulo V : Las cuentas de producción.

Capítulo VII: Las cuentas de producción para las industrias y los cuadros de insumo-producto.

Capítulo IX : Ingresos de factores y de la propiedad.

2. La valoración del valor agregado se discute en los capítulos II, V y VII (ya mencionados).

3. La integración del análisis de inventarios con el análisis tradicional de los flujos de las cuentas nacionales se realiza en:

Capítulo X : Las cuentas financieras y de capital.

Capítulo XI : Cuentas de balance y valor neto.

4. Los instrumentos financieros, el sector y las cuentas financieras están contempladas en:

Capítulo X : (ya mencionado).

Anexo 6 : El arrendamiento de equipo y la renta de edificios.

5. Las transferencias de recursos entre países se discuten en:

Capítulo III: Unidades institucionales y residencia.

Capítulo VI : Gastos finales.

6. El análisis de la inflación se efectúa en:

Capítulo XII: Medidas de precio y cantidad.

Anexo 5 : Variaciones en existencias y ganancias de capital.

7. El rol del sector hogares en el proceso económico está planteado en:

Capítulo III: (ya mencionado).

Capítulo IV : Sectores y subsectores.

Capítulo VI : (ya mencionado).

8. El rol del sector público se aborda en:

Capítulos III y IV (ya mencionados).

Capítulo VIII: Impuestos y otras transferencias.

22. A manera de introducción, en cada uno de los aspectos de las partes I y II se presenta una descripción general de las discusiones de las reuniones del grupo de expertos. Esta introducción también refleja las características generales del SCN revisado en relación con el tema en cuestión y hace referencia a algunas discusiones de las reuniones del grupo de expertos.

23. Los temas relacionados con cada aspecto sobre los cuales se busca discutir, y se espera surjan recomendaciones de las Comisiones Económicas Regionales, se presentan en cada sección como "Temas de discusión". Estos son los temas que muestran una reorientación importante del SCN en comparación con la versión de 1968, o sobre los cuales el grupo de expertos todavía no ha llegado a conclusiones finales.

24. La mayoría de los temas para discusión se incluyen en las secciones A a la H de la parte I; algunos otros se señalan en la parte II.

25. La parte II, casi en su totalidad, muestra cómo las conclusiones a las que se llegó en los aspectos conceptuales se reflejan en el diseño de la estructura del SCN. Se sugiere que los participantes en las reuniones regionales, enfoquen la discusión primero en los aspectos conceptuales de la parte I y que las clasificaciones, cuentas y cuadros de la parte II sean consideradas sólo como un medio para observar las implicaciones en la estructura contable del SCN de cualquier modificación conceptual que ellos desearan realizar. La parte II, por lo general, simplemente destaca las principales características del marco contable del SCN, sin sugerir explícitamente la discusión de sus detalles.

26. Con el fin de proporcionar una guía a las Comisiones Económicas Regionales, el documento incluye para cada tema lo siguiente:

- (a) Referencia a los párrafos o secciones correspondientes en el borrador de los capítulos del SCN revisado,
- (b) Indicación de si se han logrado conclusiones o el tema está aún por resolverse,
- (c) Referencia a las discusiones y consideraciones planteadas en el grupo de expertos, y
- (d) Indicación de los cambios en el SCN, en relación a las normas de 1968, resultantes de las conclusiones alcanzadas.

PARTE I

PRINCIPALES CONCEPTOS Y CLASIFICACIONES DEL SCN
REVISADO

A. ANALISIS INTEGRADO DE LA PRODUCCION, LA GENERACION Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

27. El SCN de 1968 está basado en una sectorización dual: las cuentas de producción se clasifican por actividades y, en cambio, las otras cuentas se clasifican por sectores institucionales. Esta sectorización dual refleja la existencia de bases de datos separadas para dos tipos de análisis diferentes; por una parte, el análisis del proceso de la producción (insumo-producto, análisis de la productividad, etc.) y por la otra, el análisis de la distribución del ingreso y los flujos de fondos. La sectorización dual ha llevado a muchos países a hacer la aplicación del SCN en forma parcial, ya que sólo elaboran el PIB y las cuentas de producción. Esta aplicación parcial ha limitado considerablemente el papel que el SCN pudo haber jugado para relacionar el análisis de la producción con los análisis de la distribución del ingreso, los flujos de fondos, y los análisis monetarios, etc. También ha limitado el papel de las cuentas nacionales cuando se ha requerido un análisis completo (producción, distribución del ingreso y transacciones financieras) de la evolución por sectores institucionales (gobierno, hogares, empresas y sector externo).

28. En las discusiones se ha mantenido el criterio de la sectorización dual, pero al mismo tiempo, se elaboraron algunos elementos que permiten coincidencias entre las sectorizaciones. Así, se incorporaron las cuentas de producción para todos los sectores (incluyendo el sector hogares); se incluyó valor agregado como una partida explícita de saldo en las cuentas de producción de las actividades y los sectores institucionales; también se incluyeron clasificaciones cruzadas de el valor agregado por establecimiento y por clase de actividad económica, así como por empresas y unidades y sectores institucionales. Adicionalmente, se prestó atención a la definición de los agregados de ingreso -tales como empresarial, primario y mixto- los cuales son importantes para el análisis del ingreso generado y su redistribución.

29. Al introducir las cuentas de producción para sectores institucionales, se necesitó aclarar varios aspectos respecto a la identificación de las unidades de producción (establecimientos) y de las unidades institucionales (empresas), así como las relaciones entre ambas, con el fin de clasificarlas tanto por sectores institucionales como por clase de actividad económica.

30. Otros aspectos considerados por el Grupo de Expertos incluyen los límites de la producción, la distinción entre empresas no constituidas en sociedad (para ser incluidas ya sea en el sector hogares o en el sector gobierno) y las cuasisociedades (a ser cubiertas, en los sectores de las sociedades no financieras o

financieras), la distinción entre actividades de mercado y de no mercado y la medición de la producción de los bancos y compañías de seguros.

31. En comparación con las cuentas de producción del SCN de 1968, se introdujeron dos cambios terminológicos. La distinción entre "industrias" y "otros productores" de 1968 ha sido reemplazada por la distinción entre "productores de mercado" y "productores de no mercado", y la distinción entre "mercancías" y "otros bienes y servicios" ha sido reemplazada por "productos de mercado" y "productos de no mercado". La nueva distinción entre mercado y de no mercado tendrá implicaciones en el SCN revisado, no sólo en las cuentas de producción sino que también podrá afectar la cobertura de los sectores institucionales.

32. Finalmente, debe resaltarse que en el SCN revisado, la desagregación de la CIIU por actividades se aplicará tanto a los productores de mercado como a los de no mercado y la desagregación de la CCP se utilizará en la sub clasificación de bienes y servicios tanto de mercado como de no mercado.

Temas para discusión

1. Unidades estadísticas

(Capítulo III, párr. 7-10, 42-43, 61-62, 70-72;
Capítulo VII, párr. 6-14)

(a) Establecimiento vs. unidades institucionales

33. El SCN revisado incorporará un conjunto completo de cuentas para sectores institucionales que incluyen las cuentas de producción, ingreso, capital, financieras y cuentas de balance. Al mismo tiempo, el proceso de producción continuará siendo analizado en términos de unidades como los establecimientos, que son más adecuadas.

34. Se revisaron y aclararon las definiciones de las unidades estadísticas que se van a utilizar. Las unidades básicas para todas las cuentas son las "unidades institucionales", que son aquellas unidades que pueden poseer bienes y activos, contraer pasivos, efectuar contratos, tomar decisiones por las que son directamente responsables y, por ley, llevan contabilidad; finalmente, ésta puede ser un conjunto completo de cuentas -incluyendo cuentas de activos y pasivos para la unidad- o sería factible y significativo desde un punto de vista económico y legal compilarlas si fuera requerido. Las unidades institucionales se agrupan en sectores sobre la base de su función económica principal (producción de bienes y servicios para la venta, finanzas, etc.).

35. La definición y las características de la unidad

estadística "establecimiento" también han sido clarificadas de acuerdo a la revisión de la CIIU, (Rev.3), en su parte introductoria. El establecimiento continúa siendo definido, esencialmente, en relación a la actividad y a su localización.

2. Conceptos alternativos del ingreso en relación con la producción

(Capítulo II, párr. 130-149; Capítulo IV, párr. 82-83)

(a) Ingreso primario

36. El SCN mostrará de manera más explícita las diferentes etapas en la generación, distribución y redistribución del ingreso. Esto significa subdividir la Cuenta de Ingresos y Gastos del SCN de 1968, con el fin de identificar las partidas intermedias de balance.

37. Inicialmente se tiene el ingreso primario, definido como el excedente de explotación más el ingreso empresarial y de la propiedad recibido, menos el ingreso empresarial y de la propiedad pagado. Después de estas transacciones se muestran los pagos al trabajo, al capital y al gobierno (impuestos relacionados con la producción). La suma de estos agregados a través de los sectores, constituye el ingreso nacional bruto, que es el nuevo término que se propone para el producto nacional bruto.

(b) Renta empresarial

38. Dentro del ingreso primario es posible distinguir un concepto de ingreso empresarial que, en realidad, ya se definió en el SCN de 1968 (párr. 7.40) como "la diferencia entre el excedente de explotación y el ingreso de la propiedad que ha de pagarse en relación con las actividades de la empresa". En el SCN, es la aproximación más cercana al concepto de utilidades (antes de impuestos). En el SCN revisado, se define de la misma manera, es decir, como el excedente de explotación menos el ingreso de la propiedad neta pagada por los productores de mercado.

(c) Ingreso mixto vs. excedente de explotación

39. Como se definió en el SCN de 1968, el excedente de explotación de las empresas pequeñas no constituidas en sociedad pertenecientes al sector hogares, es una mezcla de recompensa a los propietarios por su trabajo, capital y organización empresarial. Por otra parte, para las grandes empresas constituidas en sociedad, el insumo de la remuneración al trabajo en la empresa se deduce como una remuneración de los empleados antes de calcular el excedente de explotación.

40. Con el fin de resaltar las diferencias entre los componentes del excedente de explotación en el SCN revisado, el excedente de explotación de los hogares estará subdividido entre el generado por las viviendas ocupadas por sus propietarios y el que proviene de otras empresas no constituidas en sociedad, siendo a este último denominado "ingreso mixto" en todas las cuentas y cuadros del sistema.

3. Los límites de la producción y la clasificación de las unidades de producción por sectores y subsectores

(a) Límites de la producción
(Capítulo V, párr. 2-31)

41. Los límites de la producción en el SCN revisado serán ligeramente diferentes a los del SCN de 1968. Debido a la importancia que reviste este asunto en el conjunto del sistema, el GESH lo discutió largamente antes de llegar a esta conclusión. Las razones para llegar a dicha conclusión se resumen a continuación.

42. El SCN revisado considera que dentro de los límites de la producción se encuentran las siguientes clases de producción:

- (i) La producción de todos los bienes y servicios, por lo que se pagó dinero o nó, que son realmente entregados a otras unidades económicas.
- (ii) La producción de bienes retenidos por el productor para su propio uso, pero que pueden haber sido ofrecidos a otras unidades económicas en el mercado.
- (iii) La producción de servicios para auto consumo, en cuyo proceso de producción los factores de producción empleados son remunerados por el productor (el que usa los servicios) es decir, servicios de no mercado del gobierno e instituciones privadas sin fines de lucro y los servicios domésticos.

43. En consecuencia, el sistema incluye toda la producción de bienes. Por el contrario, no incluye dentro de los límites de la producción los servicios para autoconsumo en los que no se generan ingresos para otras unidades económicas. En la práctica, estos servicios deben ser "servicios de los hogares", es decir, servicios domésticos o personales producidos por miembros de un hogar para consumo dentro del mismo hogar.

44. No se pone en duda la importancia de los servicios de los hogares para la medición del bienestar. Sin embargo, su inclusión en el sistema requeriría de una imputación masiva que técnicamente sería extremadamente difícil de ejecutar de manera teóricamente satisfactoria. El monto de estas imputaciones podría inclinar de

manera significativa, a favor de las imputaciones, el equilibrio entre los flujos monetarios y los flujos imputados del sistema. Debe reflexionarse sobre la utilidad analítica de datos que mezclan flujos monetarios e imputados en más o menos la misma proporción.

45. Sin embargo, el GESH acordó que se deben hacer estimaciones del valor de los servicios de los hogares. Estos podrían estar incorporados en un cuadro complementario que muestre alternativas del concepto producto interno bruto (PIB).

46. En relación a la producción de bienes por cuenta propia en los hogares, se acordaron, en principio, algunas aclaraciones o modificaciones a los límites de la producción del SCN de 1968.

- (i) Ya no es una condición para incluir ciertas actividades artesanales el que la materias primas usadas sean productos primarios.
- (ii) Se incluye toda la producción de estos bienes procesados y no sólo la producción de unidades que venden parte de su producción.
- (iii) El SCN de 1968 sugiere que se incluya la producción de productos primarios sólo si la producción del producto primario y su procesamiento sean hechos por la misma unidad institucional. Se consideró que ésto tampoco era ya necesario.
- (iv) La obtención de agua (acarreo) es equivalente a la recolección de frutas y vegetales y debe incluirse como producción de un bien (donde el agua sea necesaria) y no como una actividad de servicios.
- (v) La construcción por cuenta propia y las reparaciones mayores continúan incluidas. Las reparaciones mayores se definen con referencia a las condiciones prevalecientes en el contrato de arrendamiento: si en tales casos la reparación la hace el inquilino (pintura de paredes, instalación de rieles para cortinas, etc.), debe ser excluida; sin embargo, todas las reparaciones suficientemente grandes que deben ser de la responsabilidad del propietario, deben incluirse dentro de los límites de la producción.

47. Finalmente, se han introducido aclaraciones respecto a las actividades ilegales, las que en algunos casos, pueden ser importantes. El GESH acordó que para la producción -así como para cualquier otra transacción- el hecho de que una actividad o transacción sea ilegal no es una razón para excluirla. A fin de no introducir desajustes en las cuentas entre transacciones que se consideran ilegales cuando implican entradas (como el ingreso obtenido del tráfico de drogas) y legales cuando se gastan (bienes

raíces comprados por traficantes de drogas), es esencial que la cobertura de dichas actividades sea completa.

(b) Cuasisociedades vs. empresas no constituidas en sociedad
(Capítulo III, párr. 42-48)

48. En el sistema, las empresas de mercado que tienen carácter de sociedad por condiciones legales, están clasificadas en el sector de las sociedades (financieras o no financieras).

49. Sin embargo, parte importante de la producción se obtiene en empresas de mercado que no están separadas de los hogares o que son propiedad del gobierno, (para la discusión sobre empresas no constituidas en sociedad del gobierno, ver sección E). Algunas venden regularmente su producción (pequeños talleres, artesanos, etc.), otras producen principalmente para ellas mismas; ambas categorías se denominan empresas no constituidas en sociedad. Las empresas no constituidas en sociedad están clasificadas en el sector de hogares junto con sus propietarios sobre la base de que muchas de sus transacciones -particularmente con respecto al capital, financiamiento y riqueza-no pueden separarse de las relacionadas a la producción o las actividades de consumo de los hogares.

50. No obstante, algunas empresas aunque legalmente no tienen status de sociedad, son grandes y se comportan más como empresas que como hogares. Tal como en el SCN de 1968 serán consideradas cuasisociedades y clasificadas en el sector de sociedades.

51. Sin embargo, se han introducido tres cambios. Primero, el GESH acordó simplificar la definición de una cuasisociedad. Una cuasisociedad es una empresa no constituida en sociedad para la cual está disponible un conjunto completo de cuentas, incluyendo información sobre los retiros del excedente de explotación. Segundo, el GEFFB reconoció que podría haber empresas financieras no constituidas en sociedad (como es el caso de los prestamistas) que en el futuro estarán clasificadas en el sector de los hogares; en el SCN de 1968, fueron consideradas, por convención, como cuasisociedades. Tercero, el GEE acordó acortar el título del "sector de sociedades y cuasisociedades" a simplemente "sociedades".

(c) Producción de mercado y de no mercado
(Capítulo III, párr. 16-41; Capítulo IV, párr. 3-5; Capítulo V, párr. 106-118; Capítulo VII, párr. 39-42)

52. El GECPTIP estuvo de acuerdo con los cambios de terminología mencionados anteriormente en el sentido de introducir los términos "de mercado" y "de no mercado" para describir a productores y productos. Al hacerlo, el grupo acordó que la distinción entre mercado y no mercado era "fundamental para el SCN". También se llegó a acuerdo sobre algunos puntos relacionados: con respecto a los productores, la distinción de mercado y no mercado es complementaria a la clasificación como la que se encuentra en la CIIU; con relación a los productos, en principio, cualquier bien o servicio puede ser producido sobre la base de mercado o de no mercado.

53. Los productores de mercado son aquéllos que para cubrir sus costos de producción dependen principalmente de los ingresos obtenidos por las ventas de bienes y servicios. Los productores de no mercado son aquéllos que suministran bienes y servicios a otras unidades institucionales, de manera gratuita o a precios nominales, y que utilizan impuestos o transferencias corrientes de los hogares y del gobierno para cubrir los costos de producción.

54. Específicamente, el SCN revisado proporciona un criterio para distinguir entre mercado y no mercado: un productor que cubre el 50 por ciento o más de sus costos de producción, es un productor de mercado. En el borrador del documento se sugiere que este criterio no se aplique muy rígidamente; por ejemplo, un productor puede tener pérdidas durante algunos años que exceden al 50 por ciento de sus costos, pero aun así todavía puede ser considerado un productor de mercado porque en promedio, en su operación a largo plazo, más de la mitad de los costos fueron cubiertos por ventas.

55. Una forma en que esta distinción aparece en el borrador de los capítulos del SCN revisado es con respecto a la valoración. El principio general es valorar los insumos y los productos (ya sea que sean vendidos o retenidos por el productor para su propio uso) a los precios básicos prevalecientes en el mercado en el momento en que los insumos y la producción se registran (ver sección B). Para los bienes y servicios de no mercado, la aplicación de este principio no es factible y dichos bienes y servicios tienen que ser valorados como la suma de los costos de producción.

56. En el borrador de los capítulos esta distinción aparece con respecto a la sectorización institucional. Los dos sectores del tipo sociedad incluyen todas las unidades institucionales identificadas como sociedades y todas las cuasisociedades (ya sean propiedad de los hogares, de unidades gubernamentales o bien, unidades institucionales no residentes y determinadas instituciones

sin fines de lucro). En tal sentido, las sociedades como unidades institucionales, son entidades legales reconocidas por ley como separadas de sus propietarios y creadas con el propósito de producir bienes y servicios con fines de lucro.

57. Sin embargo, el GEC2 y GEC3 identificaron, pero no resolvieron, dos aspectos interrelacionados:

58. (i) ¿Qué rol juega la distinción entre mercado y no mercado para clasificar las sociedades en el sector de las sociedades? Un punto de vista plantea que es suficiente que una unidad tenga condición legal de sociedad para ser clasificada en el sector de las sociedades. Otro punto de vista es que una unidad con condición legal de sociedad también debe ajustarse al criterio del 50 por ciento para ser clasificada en el sector de las sociedades. Este tema surgió cuando se discutió el caso de las sociedades que son propiedad del gobierno. Las directrices de las EFG y el SCN de 1968, ubican a las sociedades no financieras en el sector de sociedades, independientemente de que sus ingresos por ventas estén cubriendo el 50 por ciento de sus costos de producción.

59. (ii) ¿Cómo deben clasificarse las cuasisociedades (y quizás las sociedades, dependiendo de lo que se resuelva en el primer punto) que reciben amplios subsidios del gobierno que se extienden por largos períodos de tiempo? Este caso se presenta en compañías de teléfonos y ferrocarriles en muchos países y para productores de una amplia gama de productos en las economías centralmente planificadas. Los grupos de expertos discutieron muchas opciones: (1) clasificar a los productores en el sector de gobierno cuando no cumplan el criterio del 50 por ciento, con la producción valorada al costo, o clasificar al productor en el sector de las sociedades, ya sea (2a) valorando su producción a precios realmente pagados y con su pérdida cubierta por un subsidio o (2b) valorando su producción al costo y la parte del costo no cubierto por los ingresos por ventas, tratarla como gastos de consumo final del gobierno. Se criticó la opción (1) porque la naturaleza de las actividades no encuadra para clasificarlas dentro del sector de gobierno. La opción (2a) que tiene la ventaja de reflejar las transacciones como realmente ocurren, fue criticada porque disminuye el valor del PIB a precios de mercado y ocasiona dificultades para comparaciones internacionales. La opción (2b), que implica la identificación de mercancías y grupos específicos, para los cuales se podría aplicar este criterio, podría redundar en un PIB más alto, pero fue criticada por ser asimétrica con el tratamiento de impuestos y difícil de aplicar.

60. El tratamiento de mercado y de no mercado en el SCN revisado difiere en varios aspectos con el SCN de 1968: en la terminología; en entregar un criterio específico para ser aplicado en la distinción de productores de mercado y de no mercado; en aplicar la distinción tanto a bienes como a servicios (el SCN de

1968 hace la distinción sólo para los servicios, en cambio, todos los bienes se consideraban productos de mercado); y en aclarar que esta distinción difiere de las clasificaciones por tipo de actividad.

(d) Intermediarios financieros: servicios bancarios y de seguros

(Capítulo V, párrafos 93-105)

61. El contenido del sector y sub sectores de las instituciones financieras se tratan en la sección D. Esta sección se ocupa de los nuevos tratamientos de la producción imputada de los servicios bancarios y de los cargos por servicios de seguros.

62. Un cambio importante en el SCN revisado es que la producción imputada de los servicios bancarios se distribuirá entre quienes utilicen estos servicios: consumo final de los hogares y del gobierno, exportaciones e importaciones, consumo intermedio de las industrias. De hecho, este tratamiento es el que se daba en el antiguo SCN (1952). Contrasta con el tratamiento del SCN de 1968 en el que se considera que tal producción imputada es absorbida como consumo intermedio de una unidad ficticia. La distribución del servicio entre los que lo utilizan, es una solución conceptualmente más correcta y permite resultados analíticos más útiles. En particular, la asignación de la producción imputada de todos los servicios bancarios al consumo intermedio de la economía puede subvaluar la medición del PIB, especialmente en economías pequeñas que tienen un número importante de transacciones financieras con el resto del mundo. La forma como se hará esta distribución según los usos, es discutida en relación con la valoración.

63. Los grupos de expertos discutieron dos formas de valorar la producción imputada de los servicios bancarios. El cálculo tradicional refleja el rol macroeconómico de los bancos al canalizar fondos entre prestatarios y prestamistas. Ellos cubren gran parte de sus costos con la diferencia entre la tasa de interés sobre sus activos y pasivos. En el SCN de 1968 eso conduce a la valoración de la producción bancaria como la diferencia entre el renta de la propiedad (intereses y dividendos) recibido por los intermediarios financieros y el interés pagado por ellos, excluyendo cualquier ingreso que se derive de la inversión de sus propios fondos.

64. La propuesta inicial de distribuir el monto total por cargos de servicios bancarios entre los distintos usos fue distribuirlo en proporción a la suma de activos y pasivos que cada tipo de usuario tenía con los intermediarios financieros. El defecto de este método es que supone que el cargo por estos servicios involucrarían un porcentaje igual para solicitar o para otorgar préstamos, para todos los clientes y para todos los tipos de préstamos, lo cual desde luego no es el caso.

65. Reconocer la existencia de diferentes porcentajes por cargos por servicios conduce a una asignación entre usuarios basada en la diferencia entre la tasa de interés realmente recibida o pagada y una tasa central "de referencia". En principio, este enfoque podría permitir una estimación directa de los cargos por servicios a nivel microeconómico para cada transacción, y por consiguiente, obtener por suma el total de cargos por servicios bancarios. Sin embargo, los requerimientos de información para este procedimiento pueden exceder lo que razonablemente se puede esperar en la práctica.

66. Por ello, el GEC2 llegó al acuerdo de considerar un estimado macroeconómico para el total de los cargos por servicios bancarios y asignarlos entre los usuarios de manera que tenga en cuenta las diferentes tasas de interés efectivamente pagadas. Sin embargo, todavía quedan sin estar claramente resueltas muchas cuestiones prácticas.

67. Por último, se está planeando un cambio de terminología. El antiguo término "remuneración imputada por servicios bancarios" resulta inadecuado por dos razones. Primero porque los bancos tienen una producción real y lo que se imputa es un valor por esta producción. Segundo, el GEFFB y el GEC1 acordaron que el término "bancos" desaparecerá del SCN. Por consiguiente, debe adoptarse un nuevo término como por ejemplo "remuneración imputada por servicios de intermediación financiera".

68. También se acordó modificar el método de valoración de los cargos por servicio de seguros. En el SCN de 1968 se define como la diferencia entre primas recibidas e indemnizaciones pagadas. El valorar la producción de las empresas de seguros de esta manera, conduce a un excedente de explotación que es constantemente negativo para la mayoría de los países y para la mayoría de los años. En la realidad, las compañías de seguros sobreviven porque invierten y obtienen intereses sobre sus reservas. En el SCN revisado, el ingreso por estas inversiones se incluye en la definición del valor de la producción (que es el cargo por el servicio) (también véase la sección D).

(e) Imputaciones de la renta de edificios del gobierno

69. Cuando el gobierno es el propietario de los edificios que utiliza, se evita el costo de alquilarlos. De hecho, está produciendo un servicio de arrendamiento por cuenta propia que no se toman explícitamente en cuenta. Debido a que la utilización que el gobierno hace de estos servicios de arrendamiento sería consumo final, ello ocasionaría una subestimación del PIB. Para empresas que son propietarias de sus propias fábricas, la utilización del

servicio de arrendamiento podría ser consumo intermedio y por ello no influiría en el PIB. Para las viviendas usadas por sus propietarios se imputa un valor.

70. El GESP fue partidario de imputar este servicio sobre la base de los alquileres en el mercado para edificios similares. El resultado de este procedimiento será, normalmente, un excedente de explotación neto del gobierno distinto de cero. Pero entonces, resulta necesario descontar de todos los costos del gobierno (antes de calcular el valor de producción de no mercado del gobierno como la suma de sus costos) los costos de producción de este servicio (consumo intermedio, remuneración de los empleados). De hecho, se identifica un establecimiento separado para producir un servicio de alquileres de mercado. El GESP aprobó la propuesta en términos técnicos pero tuvo serias reservas sobre los aspectos prácticos.

71. Una solución simple podría ser dejar el servicio de alquileres junto con los servicios de no mercado (y sus costos), pero reconocer que en el cálculo de la producción de no mercado del gobierno como la suma de sus costos, podría ser necesario un elemento adicional -el costo del capital-. En efecto, si el gobierno tuviera que pedir prestado para financiar sus requerimientos de edificios, necesitaría un excedente de explotación positivo para pagar el interés sobre dicho préstamo. Este elemento de costo de capital tiene, sin embargo, todavía que ser definido.

B. VALORACION DEL VALOR AGREGADO

72. En las discusiones sobre los principios de valoración en las reuniones de los grupos de expertos, ha puesto énfasis en la necesidad de llegar a un concepto del valor agregado generado en la producción que sea analíticamente útil.

73. En el SCN de 1968, la aproximación a la valoración ha sido principalmente desde el punto de vista de la valoración de bienes y servicios para los análisis de insumo-producto. Con este propósito, los impuestos sobre las mercancías (ahora llamados impuestos sobre los productos) no se incluyeron en la valoración de bienes y servicios, de manera que ellos pudieran ser valorados de la misma manera, ya sea que se usen como demanda intermedia o como demanda final. Con base en este enfoque, en el SCN de 1968, los bienes y servicios se valoran de la misma manera, es decir, se valoran al costo de factores, ya sea que se presenten como parte de la oferta o como parte del de la demanda intermedia o final.

74. Al considerar los principios de valoración, los grupos de expertos hicieron notar que ciertos impuestos sobre los productos no pueden ser atribuidos a la oferta y por consiguiente, no pueden

ser considerados como ingresos de los productores internos. En el SCN de 1968, esto era cierto para los derechos de importación, pero es igualmente cierto para los impuestos de tipo valor agregado. Por otra parte, al determinar el valor agregado de los productores, estos impuestos se incluyen en el valor de los bienes y servicios que se compran a fin de realizar la producción y, por lo tanto, necesitan aparecer en el valor del consumo intermedio.

75. Es por ello que se acordó que la producción sea valorada a precios básicos y el consumo intermedio (y también la demanda final) a precios de mercado incluyendo todos los impuestos sobre los productos y los márgenes de comercio y transporte.

76. Se ajustó y se aclaró la terminología que se usa para la valoración de los productos, de acuerdo a lo siguiente: ahora hay dos tipos de distinción en la valoración de los productos: (1) la distinción entre precios básicos y precios de mercado que se refiere a la exclusión e inclusión, respectivamente, de los impuestos sobre los productos; y (2) la distinción entre precios de productor y precios de comprador que se refiere a la exclusión e inclusión, respectivamente, de los márgenes de comercio y transporte.

77. El SCN de 1968 sólo hace una breve referencia al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y no hace ninguna recomendación específica para su tratamiento en las cuentas. El GECPCIP estuvo de acuerdo en que el IVA se trate en términos netos. Ello significa que los precios de productor excluyen el IVA facturado y los precios de comprador excluyen el IVA deducido. Este tratamiento neto del IVA es el que normalmente recomienda el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas de la Comunidad Europea y es aplicado por todos los países donde el IVA está establecido.

Temas para discusión

1. Valoración de la demanda final y del valor agregado
(Capítulo V, párrs. 165-190; Capítulo VII, párrs. 134-156 y Anexo del Capítulo VII, párrs. 157-167)

78. La valoración de la demanda final y el valor agregado se discutió en el GECPTIP, GEC1 y GEC2.

79. El SCN revisado se referirá a dos clases principales de precios: precios básicos y precios de mercado. Los precios básicos excluyen impuestos netos sobre los productos; los precios de mercado incluyen impuestos netos sobre los productos. Se distinguen dos clases de precios de mercado: precios de comprador y precios de productor. Los precios de productor excluyen márgenes de comercio y transporte; los precios de comprador los incluyen.

80. Como en el SCN de 1968, en general, todos los componentes de la demanda final -consumo privado y de gobierno, formación de capital y exportaciones netas- están valorados a precios de mercado. Se hace una excepción en el caso de consumo de producción por cuenta propia, la que se valora a precios básicos, es decir, excluyendo cualquier impuesto sobre los productos que pudiera haberse pagado si los bienes hubieran sido vendidos en el mercado (ver I.A c. (iii) arriba).

81. En relación al valor agregado, el nuevo sistema recomienda que debe ser valorado a "precios mixtos", es decir, la producción debe valorarse a precios básicos y los insumos deben valorarse a precios de comprador. Por consiguiente, el valor agregado que se obtiene de esta forma excluirá todos los impuestos sobre los productos, pero quedarán incluidos los otros impuestos sobre la producción.

82. El punto más importante de la discusión se refiere a la utilización de precios mixtos para el cálculo del valor agregado. El SCN revisado sugiere tres maneras para valorar el valor agregado:

- (i) Producción e insumos a precios básicos
- (ii) Producción e insumos a precios de mercado (es decir, a precios de productor y de comprador respectivamente).
- (iii) Producción a precios básicos e insumos a precios de mercado (es decir, a precios de comprador).

83. Los métodos (i) y (ii) tienen la ventaja que tanto la producción como los insumos se valoran con la misma clase de precios. Así se asegura que cuando los insumos sean deducidos de la producción, el valor agregado resultante tendrá una clara interpretación económica. Literalmente, será el valor que se agrega a los insumos en el proceso productivo.

84. El SCN revisado reconoce las ventajas de una valoración consistente de insumos y producción, pero recomienda el método de valoración mixta (iii) para fines prácticos. Normalmente será más fácil para los productores registrar sus insumos a precios de comprador que a precios básicos.

C. INTEGRACION DEL ANALISIS DE INVENTARIOS CON
EL ANALISIS TRADICIONAL DE FLUJOS
DE LAS CUENTAS NACIONALES

85. Los grupos de expertos han puesto particular atención a las partidas de inventarios y cuentas de balance del sistema. La razón es que la producción y la evolución del ingreso de un país en su conjunto y por sectores pueden ser más adecuadamente explicados si en el análisis, además de estas transacciones, se incluyen las diferentes clases de activos que son propiedad del país o del sector en cuestión. En el caso de activos no financieros, la relación entre flujos e inventarios está inserta en el análisis producto-capital. En el caso de los activos financieros, los análisis de cartera de inversión y similares usan la información de las cuentas de balance sobre activos financieros y pasivos y la de los cambios que se dan como consecuencia de las transacciones financieras y por la revaloración de instrumentos financieros y, también se relaciona esta información con datos sobre intereses, dividendos y tipos similares de ingreso.

86. En principio, los elementos referentes a inventarios y cuentas de balance estaban disponibles en el SCN de 1968, pero sólo se trabajaron con más detalle en las directrices elaboradas posteriormente sobre cuentas de balance y la conciliación (M-60) y bienes físicos (M-68). Desafortunadamente, estas directrices complementarias no fueron totalmente compatibles con el SCN de 1968 y por ello no pudieron ser aplicadas con series de información basadas en dicho sistema. En la práctica los datos sobre balances fueron desarrollados sólo por unos pocos países, y en las pocas oportunidades que elaboraron las cuentas de balance, éstas no se integraron con las cuentas nacionales. Por ello, no fue posible hacer el análisis integrado de los flujos y los inventarios sobre la base del SCN de 1968.

87. Aunque todavía hay una serie de puntos que no se han resuelto, ya es posible visualizar algunas de las características del sistema.

88. Primero, hay una necesidad de compatibilizar los límites entre la producción y los activos no financieros del sistema: los límites de la producción y del producto determinan cuáles son los activos no financieros que se usan en la producción, y por ello, deben ser incluidos dentro de los límites de los activos. Sin embargo, no todos los activos utilizados dentro de los límites de la producción son producidos dentro de dichos límites (como por ejemplo, tierra, recursos minerales y activos similares). Por ello, dentro de los activos no financieros se hace la distinción entre activos producidos y activos no producidos.

89. Adicionalmente, se continúa la discusión sobre si los activos producidos deben incluir no sólo activos físicos, sino otros como investigación y desarrollo, exploración mineral y actividades intelectuales (ello incluye la elaboración de un libro, grabación de música y similares actividades artísticas y literarias, etc.). Si se toma una decisión para incluir dichos activos como activos producidos, la siguiente cuestión será cómo tratar las patentes, los derechos de autor y a los activos similares, que actualmente están incluidos en las cuentas de balance y que son reconocidos por el SCN de 1968 como activos intangibles. Además, si se considera a los activos no financieros intangibles como activos producidos y su incremento como formación de capital, los ingresos recibidos de dichos activos podrían ser tratados en forma distinta a cómo se tratan en el SCN de 1968. Actualmente se les considera como activos no producidos que generan ingreso de la propiedad; sin embargo, si se consideran como activos producidos, los ingresos como las patentes y derechos de autor tendrían que incluirse dentro de un límite de la producción más amplio, como provenientes de la producción de servicios no factoriales, de la misma manera que los ingresos de activos tangibles producidos como los automóviles, maquinaria, etc. También, si dichos activos se incluyen con activos producidos, el consumo de capital fijo tendría que ser incluido por el uso de esos activos.

90. Se ha llegado a algunas conclusiones con respecto a la consistencia entre la cobertura de activos producidos y el consumo de capital fijo de esos activos. Al contrario de lo que se señala en el SCN de 1968, se ha acordado que este último podría incluir, en principio, el consumo de capital fijo de carreteras, represas, rompe-olas y activos similares.

91. Con el fin de dar énfasis a la integración del análisis de inventarios con las cuentas de flujos del SCN, todas las variaciones de existencias están representadas en lo que se ha denominado secuencia de las cuentas del sistema. Por ello, la secuencia de las cuentas incluye no sólo las variaciones en las existencias como resultado de la producción y otros flujos, sino también los cambios de volumen debidos a desastres -provocados o naturales- y los cambios debidos a la revaluación de los activos. Por esta razón, las cuentas del sistema incorporan un nuevo concepto llamado cambios en el valor neto, el cual incluye tres elementos: (1) cambios en el valor neto debido al ahorro y a las transferencias netas de capital, (2) cambios en el valor neto debidos a otros cambios en el volumen de los activos y (3) cambios en el valor neto debidos a la revaluación.

92. Los puntos de discusión que se señalan más adelante son sólo parte de aquellos que son relevantes para la integración de las partidas de las cuentas de balance con las cuentas de flujo del SCN. En las secciones D y F se listan otros puntos para discusión.

Temas para discusión

1. Principios generales

(a) Cobertura y clasificación de los activos (Cuadro 2.10, véase Anexo A)

93. El GEC3 señaló la necesidad de examinar una serie de cuestiones relacionadas con los activos. La cobertura y clasificación de los activos están entre los aspectos sobresalientes.

94. La cobertura y la clasificación que se incorporaron tentativamente dentro de los cuadros y las cuentas se muestran en el Anexo A. En el primer nivel de la clasificación se distinguen los activos financieros y no financieros. Dentro de los activos no financieros, la clasificación incorpora como una distinción básica, la diferencia entre activos producidos y no producidos, de la siguiente manera:

Activos producidos

Existencias

Activos fijos

Activos fijos tangibles producidos

Viviendas

Edificios residenciales

Otros edificios y trabajos de construcción

Equipo

Activos naturales cultivados

Trabajo artístico físico

Activos fijos intangibles producidos

Investigación y desarrollo de activos

Costos capitalizados de exploración mineral

Programas para computadores

Trabajo literario y artístico

Activos no producidos

Activos tangibles no producidos

Tierras y terrenos

Activos del subsuelo

Monumentos históricos

Antigüedades y otros objetos de arte

Activos intangibles no producidos

95. Varios aspectos importantes acerca de la cobertura y la clasificación se abordan más adelante en los puntos b y c. Algunos otros, relacionados con los activos financieros, se tratan en la sección D.

96. El SCN de 1968, ampliado por las directrices del M-60, proporcionaba la siguiente clasificación básica de los activos:

- Activos tangibles (físicos) reproducibles
 - Existencias
 - Activos fijos
- Activos tangibles (físicos) no reproducibles
 - Tierra
 - Zonas madereras y bosques
 - Activos del subsuelo y zonas de extracción
 - Pesquerías
 - Monumentos históricos
- Activos intangibles no financieros
- Activos financieros

97. La clasificación de las directrices M-60 se diseñó para tomar en cuenta los propósitos analíticos para los cuales se necesitaban los datos y las posibilidades prácticas para distinguir las diferentes clases de activos y pasivos, así como la diferencia en el modo de valoración.

(b) Clasificación de los cambios en los activos
(Capítulo X, párrs. 17 y 19; Capítulo VI, párrs. 120, 138-139)

98. La clasificación de los cambios en los activos es fundamentalmente diferente de la clasificación de los activos. En principio, los cambios son registrados por tipos de cambio y no por tipo de activo.

99. Los cambios en los activos no financieros son clasificados en la cuenta de capital, en la cuenta de otros cambios en el volumen de activos y en la cuenta de revaloración, en la siguiente forma:

- Formación bruta de capital
 - Formación bruta de capital fijo
 - Formación bruta de capital fijo físico
 - Formación bruta de capital fijo no físico
 - Variación de existencias
- Compras netas de tierras y terrenos y otros activos no producidos
 - Compras netas de tierra y terrenos y otros activos físicos no producidos
 - Compras netas de activos no físicos no producidos

Otros cambios de volumen en activos y pasivos
Incorporación económica de activos no producidos
Desincorporación económica de activos no producidos
Destrucción de activos por riesgos no asegurables
Confiscaciones no compensadas
Ajuste del valor residual de los activos

Pérdidas o ganancias por tenencias en valores nominales

Cambios en clasificación y estructura

100. Para los activos financieros no se hace distinción entre la clasificación de los activos financieros y la clasificación de los cambios de dichos activos. Ambos son registrados por tipo de activo.

101. De lo anterior se desprende una implicación específica sobre la relación entre la clasificación de los activos y la clasificación de la formación de capital: la mayoría de la formación de capital resultará en activos identificables en la clasificación de los activos; sin embargo, cierta formación de capital puede no resultar en activos identificables. Esto se aplica a las reparaciones de capital de edificios y otras estructuras, las cuales son tratadas como formación de capital pero a la postre son incluidas en el valor incrementado del activo que fue reparado. También se aplica al mejoramiento de la tierra y al desarrollo de zonas madereras, que son consideradas como formación de capital, pero no se identifican separadamente como un activo producido en las cuentas de balance del SCN, ya que esta formación de capital es absorbida por el valor mejorado de la tierra y las zonas madereras.

102. El GEC3 acordó que la tierra sea considerada en las cuentas de balance como un activo no producido, pero cierta formación de capital y mejoramiento de la tierra serán registradas como producción e incluidas en el valor de la tierra en las cuentas de balance, confirmando la sugerencia del GESP.

103. En el SCN de 1968 no se aborda explícitamente esta relación entre la clasificación de los activos en las cuentas de balance y la formación de capital.

(c) Momento de registro de los activos
(Capítulo VI, párrafos 111-114)

104. Los grupos de expertos llegaron a conclusiones que intentan clarificar varios puntos específicos con relación al momento de registro de los activos.

105. En el caso de los activos fijos comprados que tardan más

de un año en completarse, la producción se registrará en la variación de existencias hasta que ocurra un cambio en la propiedad. En el caso de máquinas o equipos, este cambio de propiedad ocurre regularmente cuando las máquinas o equipos son puestos en uso. Para las estructuras (residenciales o no residenciales), se asume que el cambio de propiedad, ocurre por el valor de la obra que se ha realizado en su emplazamiento, excepto cuando no existe comprador. Cuando no existe comprador, los edificios terminados permanecen en las existencias hasta que se venden. En la discusión se hizo resaltar que los activos generan ingreso solamente cuando se usan, sugiriendo que el trabajo en curso sea tratado como existencias hasta que se complete. Sin embargo, como la "finalización" del trabajo es difícil de determinar, se necesitaba una formulación más concreta y se consideró que la posesión legal llenaba este requisito.

106. El criterio que se acaba de describir también se aplica a reparaciones mayores de bienes de capital que tardan más de un año en completarse. Para el crecimiento natural (véase el párrafo 138 más adelante), la contabilización se hará a medida que se produzca el crecimiento, registrando el aumento correspondiente en la variación de existencias y en la formación de capital.

107. El SCN de 1968 (6.118) señala que en el caso de otras transacciones, la adquisición de activos fijos por compradores debe, en principio, ser registrada al momento de que ellos toman posesión legal de los objetos. Con relación a los trabajos en curso, el SCN señala específicamente que en el caso de maquinarias y equipos debe ser tratado como existencias y que el trabajo en curso en edificios debe ser tratado como formación de capital fijo.

2. Cobertura y clasificaciones de los activos producidos

(a) Investigación y desarrollo (Capítulo V, párrs. 148-150; Capítulo XI, párrs. 23-25)

108. Varios grupos de expertos discutieron la manera de tratar los gastos de la investigación y el desarrollo (IyD) en el contexto de la ampliación de la definición de capital, y el GEC1 confirmó la conclusión de grupos anteriores con respecto al tratamiento de gastos en IyD como gastos de capital. Sin embargo en la reunión del grupo GEC3, se manifestaron serias reservas acerca de la decisión anterior sobre algunas o todas las ampliaciones (IyD, programas de computación, exploración mineral y actividad intelectual) que se habían acordado anteriormente. Es por ello que los gastos en IyD estarán entre los puntos no resueltos que hay que tratar.

109. El GEC1 acordó que los gastos (y producción por cuenta propia) que sean tratados como gastos de capital, sean definidos incluyendo todos los gastos en IyD, para todos los sectores y en

todos los campos. El término "en todos los campos" fue específicamente definido con la inclusión de los gastos en IyD en ciencias naturales e ingeniería y en ciencias sociales y humanidades, de la misma forma como se los clasifica en The Measurement of Scientific and Technical Activities (Manual de Frascati) de la OCDE. Los gastos que hacen las empresas podrían reclasificarse, y pasar de ser compras intermedias a compras finales, aumentando con ello el producto bruto. Los gastos de otros sectores podrían ser reclasificados dentro de las compras finales (pasar del consumo a la formación de capital), de esta manera no cambiaría el producto bruto. Los activos resultantes de la IyD, amortizados en períodos determinados por criterios como la duración de las patentes, los impuestos o las prácticas contables, aparecerán en las cuentas de balance del propietario.

110. Durante las discusiones, las razones que se dieron respecto a la afinidad con los gastos en activos de capital, es que su propósito es generar ingresos en períodos futuros. Se vió la necesidad de contar con una definición de formación de capital actualizada, a la luz de los resultados de los estudios que muestran que los gastos en IyD (y algunos otros gastos de activos no físicos) son importantes en la explicación del crecimiento económico. Varias series de cuentas no oficiales ya han incluido los gastos en IyD como capital, y un número de países donde los gastos en IyD son considerables han experimentado recolectarlos utilizando los lineamiento que se presentan en el manual Frascati.

111. Los argumentos en contra de este cambio se centran en: (1) la dificultad de identificar estos activos, (2) el alto grado de incertidumbre sobre el retorno de beneficios concretos, lo cual es una de las razones que se dan en el SCN de 1968 para explicar la actual convención; (3) la mayor ruptura en la continuidad de las series de tiempo, porque en los países en que se concentran la mayoría de los gastos en IyD del mundo, el cambio podría hacer crecer el producto bruto en alrededor de un uno o un dos por ciento; y (4) las dificultades prácticas del cálculo del consumo de capital y las estimaciones en dólares y a precios constantes. Además, la base conceptual para incluir los gastos en IyD y no incluir otros gastos como en educación y en trabajo artístico y literario (ver la discusión sobre propiedad intelectual), también fue cuestionada.

112. La amplitud de la cobertura de los gastos en IyD que serían considerados como capital, refleja la preocupación de que no se puede delinear una distinción lógica para incluir algunos y no todos los IyD. Esta preocupación se dá con respecto tanto a tipos de investigación como en relación a los sectores que las financian o las conducen.

113. El SCN de 1968 (6.63) sigue la convención de que los gastos de las industrias en IyD sean tratados como consumo

intermedio. El razonamiento que se da es que los gastos pueden no acarrear beneficios concretos y generalmente no están incorporados a activos físicos.

(b) Exploraciones mineras

(Capítulo V, párrs. 151; Capítulo XI, párrs. 26-27)

114. En varios grupos de expertos se discutió la manera de tratar las exploraciones mineras en el contexto de la definición ampliada del capital y el GEC1 confirmó que los gastos en exploración mineral fueran considerados gastos de capital. Sin embargo, en la reunión del GEC3 se expresaron serias reservas sobre la decisión anterior, sobre todo relacionadas con algunas o todas las ampliaciones del capital (IyD, programas de computación, exploración mineral y actividad intelectual). Por ello, el tratamiento de las exploraciones mineras continúa como uno de los puntos que no se ha resuelto y que hay que discutir.

115. La recomendación fué considerar todos los gastos en exploración mineral, ya sea que la exploración tenga éxito o no, como formación de capital. Se sugirió que el promedio de vida de un pozo, una mina, etc. sea la guía apropiada para el período de amortización.

116. En la discusión, muchos de los argumentos que se hicieron para los gastos en IyD, también se hicieron para la exploración mineral. Adicionalmente, muchos países en que estos gastos son medibles ya los incluyen como capital.

117. El SCN de 1968 (6.63), adopta la convención de que los gastos de las industrias por exploración minera, como los gastos en IyD, deben ser considerados consumo intermedio. El razonamiento que se dá es que los gastos pueden no acarrear beneficios concretos y generalmente no están incorporados a los activos físicos.

(c) Propiedad intelectual

(Capítulo XI, párrafo 31)

118. La posibilidad de tratar la propiedad intelectual -tal como las películas y grabaciones- como capital, fue presentada en la reunión del GEC1 como una ampliación de la discusión sobre los IyD y las exploraciones mineras. Estos puntos se trataron en las reuniones siguientes, y finalmente quedaron entre los temas no resueltos y por discutir.

119. En las discusiones surgieron muchas interrogantes; ellos afectan a diferentes cuentas en el sistema y, algunas de ellas, se pueden comparar con otras relacionadas con la posibilidad de ampliar el concepto de capital.

120. ¿La propiedad intelectual satisface el criterio de capital? Se hizo notar que al menos algunos de los trabajos como películas y grabaciones, designados como propiedad literaria y artística en la literatura de los derechos de propiedad intelectual, tienen características de capital. Ellos no son utilizados completamente en la producción durante un período contable, y tales gastos rinden un beneficio en el futuro. Para las películas, por ejemplo, se hacen considerables gastos en base a la expectativa de utilidades a recibir que se extenderán por varios años.

121. ¿Hay necesidad de aclarar los límites de la producción con relación a la propiedad intelectual? En la descripción de las regalías (derechos de patentes, de autor, etc.) en el SCN de 1968, se explica que no se consideran pagos por un servicio tipo mercancía, porque la autoría de un libro o algo similar no está en la producción bruta. Esto parece crear una situación anómala donde el ser autor de un libro como empleado se registra como producción de la empresa, pero escribir un libro por cuenta propia no es registrado como producción.

122. ¿Cuáles son las implicaciones para la definición y tratamiento del ingreso de la propiedad si se considera la propiedad intelectual como un activo producido? Por ejemplo, las regalías, como un ingreso derivado de un activo no producido, pueden derivarse de un derecho de autor, y los derechos de autor pueden cubrir una película que, como propiedad intelectual, es tratada como un activo producido. Esto plantea algunas preguntas sobre qué corriente(s) de ingreso debe ser registrada y en qué clasificación(es).

123. ¿Cómo se evita la doble contabilidad de los activos en las cuentas de balance si la propiedad intelectual se trata como un activo producido y los derechos de autor son tratados como activos no producidos?

124. ¿La terminología y el tratamiento de los derechos de autor y derechos de patente en el SCN de 1968 están de acuerdo con lo que sucede en la realidad? Con relación a los derechos de autor, estos establecen "la propiedad del autor" de la propiedad intelectual. En muchos países, un derecho de autor es inalienable, y el autor no puede transferir este derecho a nadie. Sin embargo, en las cuentas de capital del SCN de 1968 se registran las transacciones de derechos de autor sólo cuando estos son vendidos o comprados y en las cuentas de balances, los derechos de autor se registran sólo después de que han sido vendidos o comprados. En relación a las regalías, el problema surge en países donde el autor puede transferir los derechos de autor. Los pagos a los autores que han transferido sus derechos de autor a los editores, -esto es, pagos a los autores que ya no son dueños de sus derechos de autor- no parecen entrar dentro de la caracterización de los derechos de

patente del SCN de 1968, las que constituyen pagos a los propietarios de activos, poniendo los activos a la disposición de otro.

125. El tratamiento de la propiedad intelectual en el SCN de 1968 se da en términos de las directrices para las regalías y los activos no físicos no financieros. Los derechos de patente se incluyen con la renta neta de la tierra como una forma de renta de la propiedad y están registradas en las cuentas de ingresos y gastos (7.52). Son pagos (recibos) por el uso de patentes, marcas registradas, derechos de autor o derechos exclusivos similares.

126. Las patentes, marcas registradas y derechos de autor están entre los activos clasificados como intangibles, y porque estos activos no están compensados por pasivos son activos no financieros intangibles. Las compras netas de estos activos son una partida de acumulación bruta en la cuenta de financiación del capital (7.86)

(d) Programas de computación
(Capítulo VI, párr. 104; Capítulo IX, párr. 28)

127. El GECPTIP acordó que los gastos en sistemas y aplicación de programas de computación (software), ya sea que se compre al mismo tiempo que el equipo de computación (hardware) o no, sean considerados como formación de capital. Además, se recomendó que las aplicaciones de programas desarrolladas por cuenta propia, se consideren formación de capital.

128. Durante la discusión se trajo el punto que los sistemas y la aplicación de programas de computación, a veces son muy similares en el sentido de que dan un servicio de larga vida que genera un ingreso que se mantiene por varios periodos de contabilidad. Es por ello que se recomendó que los programas de computación se consideren formación de capital si los gastos son grandes y si se espera que el producto tenga una vida prolongada. El GEC1 confirmó esta decisión y elaboró una conclusión donde se definió a los programas de computación como el equivalente a uno o más de los siguientes casos: un programa de computación propiamente dicho, la descripción de un programa, el material de apoyo creado para entender o aplicar un programa de computación.

129. Se acordó también que una base de datos -ya sea que se haga para venta o para uso interno, o ya sea que se compre o se cree por cuenta propia, debe ser considerada como formación de capital.

130. Todavía no está resuelto el lugar de los programas de computación en la clasificación de los activos. Por una parte, el programa ha estado considerado como parte integral del equipo o como integrado en un disco, cinta, etc; en cualquier caso, lo

indicado debería ser clasificado en lo que ha sido denominado "físico". Por otra parte, se podría ver como un producto intelectual separado del equipo en el que se usa o en el que está integrado; en este caso se debería clasificar como no físico.

131. La interpretación que se ha hecho del SCN de 1968, es la de que si el programa de computación se compra con el computador, se considere como formación de capital, pero si el programa se compra independientemente se debe tratar como gasto corriente.

3. Activos ambientales

(a) Cobertura y clasificación de los activos ambientales (Capítulo XI, párrafos 44-45)

132. El EGC3 discutió brevemente aspectos relacionados con el momento de la transferencia de activos ambientales dentro del límite de los activos del SCN. Se consideró que los criterios del SCN de 1968 no fueron suficientemente claros. Los problemas que necesitan ser resueltos son: ¿Las transferencias de tierra de dominio público a asentamientos humanos deben ser registradas cuando la tierra se vende? la tierra que se usa para explotaciones forestales debe ser registrada cuando el gobierno permite su explotación? Los recursos minerales deben ser registrados dentro de los límites de los activos del SCN cuando se descubren? Ya que el GEC3 no discutió completamente estos asuntos, sólo fue posible llegar a la conclusión general de que el capítulo sobre las cuentas de balance necesita ampliarse y que se deben incluir mayores especificaciones sobre la cobertura de las cuentas de balance y la clasificación de los activos.

133. Posteriormente se elaboró una clasificación tentativa de los activos que incluyó activos ambientales en activos fijos producidos y en activos físicos no producidos. Bajo activos fijos producidos se incluye una categoría principal llamada activos naturales cultivados, la cual se desagrega de la siguiente manera:

- Animales reproductores, ganado de leche, animales de tiro, etc.
- Zonas madereras y bosques cultivados
- Desarrollo de plantaciones (huertos, viñedos, etc.)
- Pesquerías (criaderos de especies acuáticas)

134. Estos activos son el producto del crecimiento natural que tienen que ser considerados como producción en el SCN revisado (ver la conclusión más adelante en el párrafo 138).

135. Bajo la categoría de activos tangibles no producidos se presentan otros dos grupos de activos ambientales: tierras y terrenos y activos del subsuelo. Estos se clasifican de la siguiente forma:

Tierras y terrenos

Terrenos subyacentes a edificios y obras (partidas de memorandum)
Tierras cultivadas (diferente de la de plantaciones)
Terrenos para fines recreacionales
Otras tierras

Activos del subsuelo

Reservas de carbón, petróleo y gas natural
Reservas de minerales metálicos
Reservas de minerales no metálicos

136. Debido a que todos los puntos anteriores están estrechamente relacionados al concepto de activos y como este concepto está todavía bajo revisión, los aspectos sobre la cobertura, la clasificación y la valoración de activos ambientales, todavía no se han resuelto.

(b) Tratamiento del crecimiento natural
(Capítulo VI, para. 120-124)

137. El SCN de 1968 y el M-60 son imprecisos y ambiguos sobre el alcance y tratamiento de las existencias y flujos de los activos ambientales producidos y no producidos.

138 . El GEC3 acordó que dependiendo de la investigación de la definición, la clasificación y valoración de los activos así como de su relación con la producción, en el futuro, el crecimiento de las cosechas sin recoger y bosques debe ser considerado de la misma manera que el crecimiento en la ganadería, pesca, etc., es decir, debería considerarse como producción cuando fueron cultivadas por la actividad humana y contabilizarse cuando ello sucede, dando lugar a los cambios correspondientes en las existencias y la formación de capital.

139. Previamente, el GEC1 consideró que los aumentos de las existencias de cosechas agrícolas ya no debían ser registrados al momento de la recolección de la cosecha sino que las cosechas en pie deberían, desde el comienzo al final de su proceso productivo, ser consideradas en los aumentos de existencias de trabajos en curso. Se sugirió la posibilidad de que el valor del trabajo en curso de las cosechas agrícolas sea estimado sobre la base de los costos efectivamente incurridos en la producción (consumo intermedio, remuneración de los empleados y consumo de capital fijo). Si el trabajo en curso de las cosechas agrícolas se incluye en las variaciones de existencias, se deduce que los árboles plantados (en pie) deberían ser tratados de la misma manera.

140. El GEC3 formuló varias objeciones a la posibilidad de considerar el crecimiento de las cosechas sin recoger como producción. Un problema que se presenta es cómo valorar esa

producción. La sugerencia hecha por el GEC1, de que la producción debe ser valorada sobre la base del costo incurrido incluyendo el valor del trabajo, fue cuestionada porque en muchos casos, incluyendo los países desarrollados, gran parte de la producción agrícola es realizada por campesinos o granjeros que son auto empleados y no registran costos explícitos de trabajo. También se planteó el problema de si el crecimiento en bosques cultivados debe ser considerado de manera diferente del crecimiento en bosques naturales.

141. El SCN de 1968 registra el aumento de la producción ganadera como producción en el año en el que ocurre y puede ser registrado como variación de existencias o formación de capital como tal, si los animales están todavía vivos al final del periodo; mientras que las cosechas sin recoger y los bosques no son registrados como producción hasta que se recogen o se talan.

4. Otros activos

(a) Bienes duraderos militares

(Capítulo V párr. 154-160; Capítulo VI, párr. 105-108)

142. El GEC2 apoyó la siguiente formulación para el borrador: considerar como gastos de capital todo el equipo militar del tipo que pueda ser adquirido por usuarios civiles para propósitos de producción y que los militares los usen de la misma manera. Por otra parte, armas militares destructivas como cañones, bombas, misiles y cohetes y los barcos, aviones y vehículos asociados cuyo solo propósito es lanzar o distribuir dichas armas, no deben ser tratadas como formación de capital sino como consumo intermedio.

143. Este problema se analizó primero en el GESP, y se refirió, en principio, a las instalaciones de puertos, aeropuertos y hospitales que se usan con fines civiles y militares. Se pensó que una regla para referirse a "usos civiles" o "uso conjunto" era muy difícil de aplicar. Se consideraron varias opciones para el problema, desde la de no cambiar el tratamiento, hasta la de considerar los bienes duraderos militares como capital; el asunto fue dejado para posterior discusión a fin de investigar los antecedentes del tratamiento que se le da en el SCN de 1968. En la reunión del GECPTIP, quedó claro que el único fundamento para considerar el equipo comprado por los militares como diferente del equipo comprado por otras partes del gobierno, era el carácter distintivo de defensa nacional. Se argumentó, por una parte, que los bienes duraderos militares no incrementan la capacidad productiva de la economía. Por otra parte, se dijo que la lógica de tratar a una computadora comprada por el ejército como gasto corriente y una computadora comprada por una oficina de estadística como gasto de capital, no era claro.

144. El SCN de 1968 (6.115) excluye de la formación bruta de capital cualquier gasto de gobierno con relación a los trabajos de

construcción y otros bienes durables usados principalmente con fines militares. Los gastos en construcción o reparación de viviendas familiares (diferentes de barracas militares) para el personal de las fuerzas armadas son clasificados como formación bruta de capital fijo, con base en la similitud a las viviendas normalmente usadas por civiles. Sin embargo, la construcción de escuelas, hospitales, campos aéreos o carreteras de las fuerzas armadas y compras de vehículos de motor para uso militar, son clasificadas como consumo intermedio, aun cuando puedan ser puestas al servicio de civiles. Las directrices del M-60 (3.4) excluyen los bienes durables para fines militares de las cuentas de balance. Hace notar que las existencias de bienes durables militares, no son muy importantes para el análisis económico y que es difícil medir la depreciación de las existencias. Sin embargo, estas directrices del M-60 recomiendan un cuadro complementario en el que se presenten los bienes durables militares.

(b) Existencias del gobierno

145. El GESP estuvo de acuerdo que, en principio, las variaciones de existencias de gobierno no deben incluir todos los bienes.

146. El principal punto que se discutió, fue acerca de la simetría en el tratamiento de los bienes almacenadas por el gobierno y por el sector empresarial. Sin embargo, se destacó que, generalmente, la información sobre bienes adquiridos pero no consumidos por el gobierno generalmente no está disponible.

147. El SCN de 1968 (6.65 y 6.105) sólo consideró como existencias los materiales estratégicos, granos, y otras mercancías de particular importancia para la nación. En general, el almacenamiento de mercaderías comunes no fue incluido.

(c) Consumo de bienes duraderos
(Capítulo VI, párr. 92-97, 109-110)

148. El tratamiento de los bienes duraderos utilizados por los hogares (tales como autos, refrigeradores, y lavadoras) como bienes de capital para producir servicios y, por consiguiente, el registro de estos servicios como consumo, fue considerado como una posibilidad desde el principio del proceso. En las discusiones posteriores esta posibilidad no encontró apoyo sustancial entre ninguno de los grupos de expertos, aunque se hizo notar la lógica de dicho tratamiento para bienes que no se usaron en el año que se compraron, en paralelo con el tratamiento que se da a la vivienda. Esto fue considerado como una ampliación importante de los límites de la producción que podrían involucrar problemas sustanciales de estimación.

149. Por lo tanto, se acordó mantener el presente tratamiento para las cuentas del sector de hogares. Sin embargo, se reconoció que resulta de considerable interés la información sobre las existencias de bienes de consumo durables, con el detalle por tipo de bienes. Se recomendó que se muestren en las cuentas de balance como partidas de memorándum.

150. El SCN de 1968 (6.80) trata los gastos de los hogares en bienes de consumo duraderos como gastos de consumo final. Las directrices del M-60 (3.5) recomendaron un cuadro complementario sobre bienes de consumo duraderos de capital.

(d) Barras de combustible nuclear

151. El GECPTIP estuvo de acuerdo en tratar las barras de combustible nuclear como formación de capital.

152. En las discusiones, el criterio de la decisión fue si las barras tienen un promedio de duración de vida de más de un año y se dijo que éstas tienen un promedio de tres años. Se hizo notar que los economistas de energía tienden a considerar las barras de combustible nuclear como gastos corrientes, con el fin de facilitar la comparación de costos con el petróleo y el carbón y que puede ser difícil obtener información directa sobre el valor de las barras.

153. El SCN de 1968 no proporciona una guía clara al respecto.

D. INSTRUMENTOS FINANCIEROS, SECTOR FINANCIERO Y CUENTAS
FINANCIERAS

154. Se dedicó una reunión separada de un Grupo de Expertos (GEFFB) a buscar una mayor y más precisa elaboración del SCN con relación a la naturaleza y clasificación de los instrumentos financieros, la demarcación del sector financiero, el papel y la estructura de las cuentas financieras, y las relaciones entre el SCN y el sistema del FMI de Estadísticas de moneda y banca (EMB). Se consideró que por diversas razones se debía poner mayor atención en los aspectos financieros. En primer lugar, a causa de los cambios de políticas hay la necesidad de mayor integración entre el análisis monetario y financiero con el análisis de la producción y de la distribución del ingreso del SCN, para lo cual se requiere de información estadística y del análisis correspondiente respecto a temas tradicionales, tales como la movilización de los ahorros a los sectores con déficit financiero, o a problemas de reciente origen, tales como la deuda externa, el crecimiento de los déficits de gobierno y el desarrollo de los mercados financieros internacionales. En segundo lugar, debido a las innovaciones sustanciales que han ocurrido recientemente en los mercados, instituciones e instrumentos financieros, fue necesario revisar las definiciones y las clasificaciones del SCN para asegurarse que ellas provean la guía suficiente a los compiladores y analistas para poder tratar esta evolución reciente y sus probables innovaciones futuras. Finalmente, como los activos financieros y pasivos son una parte importante de las cuentas de balance del sistema, también se requiere, como se mencionó en la sección C, hacer un mayor énfasis en los aspectos de existencias y cuentas de balance del SCN y también una mayor elaboración de los flujos e inventarios financieros.

155. A fin de reflejar adecuadamente el comportamiento de las empresas que proveen intermediación financiera y servicios financieros, gran parte de la discusión se dió en términos de identificar, para propósitos del SCN, al sector financiero y también para delinear la subsectorización más útil desde el punto de vista analítico. También se dedicó gran esfuerzo a la identificación y clasificación de instrumentos financieros, particularmente por la cantidad de innovaciones en esta área en los años recientes; se puso énfasis en tratar de desarrollar un criterio general para tratar con estos nuevos instrumentos.

156. El papel y la estructura de las cuentas financieras también fueron cuidadosamente revisados y se dió particular atención al análisis de la corriente de fondos. El GEFFB determinó que las cuentas financieras en el SCN revisado tendrán dos niveles de detalle. Las cuentas financieras sectoriales básicas seguirán el mismo patrón del SCN de 1968, registrando las transacciones en

activos financieros y pasivos, pero seguirán, desde luego, el nuevo esquema de clasificación para los instrumentos financieros. Adicionalmente, se desarrollará un análisis más detallado de las corrientes financieras en una presentación matricial, en donde se identificarán al acreedor, al deudor y a los instrumentos financieros involucrados en las transacciones.

157. Esta presentación tendrá como modelo el Cuadro complementario No. 24 del SCN de 1968 (ver anexo al Capítulo X).

Temas para discusión

1. El sector financiero. Intermediarios financieros y unidades auxiliares financieras (Capítulo IV, párr. 22-50)

(a) Cobertura del sector financiero (sociedades financieras)

158. En el SCN de 1968, limita el sector de las instituciones financieras a intermediarios financieros, es decir, aquellas empresas que movilizan recursos financieros incurriendo en pasivos de distinta forma y transformándolos para llenar las necesidades de los solicitantes de préstamos (prestatarios). Son intermediarios a riesgo propio y no están simplemente facilitando los negocios financieros de otros agentes. Sin embargo, hay varios tipos de empresas que se dedican entera o predominantemente a facilitar la intermediación financiera o a proveer servicios financieros sin asumir ellas mismas en riesgo. Adicionalmente, muchos intermediarios financieros también proveen dichos servicios como parte principal de su actividad.

159. El GEFFB concluyó que se debe ampliar el sector financiero en el SCN para incluir unidades productivas auxiliares que facilitan intermediación financiera, en adición a las empresas que están principalmente dedicadas a las transacciones financieras en el mercado, y que básicamente consisten tanto en contraer pasivos financieros y en adquirir activos financieros. Entre las razones para llegar a esta conclusión se anotaron las siguientes:

- (i) El incremento en la provisión de servicios financieros por los intermediarios financieros;
- (ii) Lo inapropiado de situar un creciente grupo de empresas de servicios financieros en el sector de sociedades no financieras;
- (iii) La dificultad de demarcar una línea entre auxiliares e intermediarios financieros, particularmente aquellos que tratan eventualmente con activos y pasivos; y

- (iv) La probabilidad que adicionales innovaciones en la industria financiera continuarán confundiendo la línea entre intermediarios y unidades auxiliares financieras.

160. Las empresas financieras son todas aquellas empresas cuya actividad principal está clasificada en las Divisiones 65, 66, y 67 de la CIIU, Rev. 3. Los auxiliares financieros son: agencias tales como los corredores de bolsa, negociadores, empresas de emisión, corredores de mercancías, corredores de préstamos, así como agencias cuya función principal es ocuparse de instrumentos de protección (o de cobertura de riesgos) tales como las operaciones de crédito recíproco (swaps), opciones y futuros, y garantizar los instrumentos destinados para descuento o refinanciamiento.

161. El GEFEB también concluyó que en contraste con el SCN de 1968, las empresas no constituidas en sociedad dedicadas principalmente en actividades financieras, se les debe dar el mismo tratamiento que a las empresas no constituidas en sociedad dedicadas en actividades no financieras. Ello significa que éstas, solamente serán consideradas como empresas cuasisociedades y clasificadas con las instituciones financieras sólo si tienen un contabilidad completa que incluya información sobre los retiros. De lo contrario, se clasificarán en el sector de hogares.

(b) Clasificación de las sociedades financieras

162. El GEFEB llegó a la conclusión de que el sector financiero, tal como se definió anteriormente, debe subsectorizarse de la siguiente manera:

1. Banco central
2. Otras instituciones de depósito
 - 2.1. Instituciones creadoras de dinero
 - 2.2. Otras
3. Otros intermediarios financieros, excepto compañías de seguros y cajas de pensión
4. Auxiliares financieras
5. Compañías de seguros y cajas de pensiones

163. La principal identificación debería ser al nivel de un dígito y la clasificación a dos dígitos se aplicaría cuando fuese útil analíticamente.

164. En el SCN de 1968, el principio de su clasificación para los subsectores financieros es el concepto de base monetaria reducida (dinero en circulación más depósitos a la vista) a veces llamada M.1. Ahora, en lugar del concepto M1 o en adición a él, la mayoría de los países orientan el análisis monetario hacia conceptos más amplios, y por ello incluyen los pasivos de

instituciones que actualmente están clasificadas en el subsector residual de "Otras instituciones financieras". Para que este cambio analítico se refleje mejor, se estableció la categoría de "Otras instituciones de Depósito" que incluye a todas las empresas financieras, excepto el banco central, que tiene pasivos en forma de depósitos o instrumentos financieros como certificados a corto plazo. Estos certificados de corto plazo son cercanos sustitutos de los depósitos en la movilización de recursos financieros y están incluidos en las medidas definidas sobre la base monetaria amplia. Por ello, el banco central y otras instituciones de depósito abarcarían todas las sociedades financieras cuyos pasivos fueron incluidos en medidas nacionales de base monetaria amplia. Sin embargo, debido a variaciones sustanciales entre los países para identificar los componentes de la base monetaria amplia se acordó que el SCN revisado no tendría una definición de dinero pero proveería una clasificación de instituciones e instrumentos financieros compatible con definiciones de dinero nacional.

165. En la definición del subsector 3 "Otros intermediarios financieros", se incluyen todas las sociedades financieras que realmente incurren en pasivos financieros (a su propio riesgo) que no están clasificados en ninguna otra parte. La definición de las auxiliares financieras incluye todas las empresas que desarrollan principalmente actividades estrechamente relacionadas con la intermediación financiera, pero sin ser intermediarias en forma directa. El subsector de "Compañías de seguros y cajas de pensiones" fue definido como en el SCN de 1968.

(c) Aspectos de límites entre el sector financiero y otros sectores

166. El GEFFB reconoció que muchas innovaciones han afectado las actividades de las instituciones financieras tradicionales y han traído consigo un incremento de la actividad financiera de empresas tradicionalmente no financieras. Esto también incrementó la dificultad para distinguir la delimitación entre los sectores de sociedades financieras y no financieras. Hay tres aspectos que tienen un particular significado al respecto.

(i) Las sociedades de control (holding) son corporaciones cuyas actividades principales son la propiedad y/o la administración de compañías subsidiarias. Aunque estas compañías desempeñan a veces un papel financiero como actividad principal, solamente deben ser clasificadas como sociedades financieras cuando la actividad preponderante del grupo de empresas que ellas controlan sea financiera.

(ii) Los cuerpos de control que supervisan a las empresas financieras, podrían ser clasificados como financieros o no financieros de acuerdo a su condición de organización. Las agencias del gobierno que no pueden ser tratadas como unidades

institucionales, deben ser clasificadas en el sector de gobierno general. Las entidades separadas cuyo papel principal es regulador, deben incluirse con el banco central.

(iii) Se reconoce que hay muchas empresas no financieras ocupadas en actividades que son principalmente financieras. Los ejemplos incluyen la provisión directa del crédito al consumidor por detallistas y la emisión directa de pasivos en el mercado en lugar de contraer pasivos con instituciones financieras. El grupo de expertos concluyó que tal actividad sólo podría afectar a la sectorización cuando se convirtiera en la actividad predominante de la empresa; aunque en muchos países las actividades financieras secundarias crecen en importancia, éstas no deben afectar la sectorización institucional.

2. Instrumentos financieros

(a) Definición y cobertura de los instrumentos financieros

167. El SCN de 1968 define los activos financieros como el "oro, dinero legal y otros créditos contra terceros, que pertenecen a un agente económico; y los créditos contra un agente económico pertenecientes a terceros". La innovación financiera ha afectado de manera muy importante el número y los tipos de instrumentos financieros disponibles para los mercados y agentes. La desregulación financiera ha dado lugar a la creación de nuevos instrumentos para proveer la mezcla de liquidéz, rendimiento y riesgo requerido por los clientes. Muchos de estos nuevos instrumentos pueden simplemente reflejar características combinadas de instrumentos existentes, pero a veces lo hacen de tal manera que, para los propósitos del SCN, se dificulta su clasificación. Además, muchos instrumentos nuevos, particularmente los instrumentos de protección, son difíciles de ajustar a una taxonomía, ya que son una mezcla de instrumentos y técnicas cuya naturaleza y transacciones relacionadas son difíciles de clasificar.

168. Por estas razones, ha sido difícil hallar una definición simple de instrumentos financieros que los distinga de otros tipos de activos y distinga los activos financieros reales de obligaciones que pueden conducir a la creación de activos financieros reales (posiciones contingentes). El SCN trata con posiciones contingentes. Se puede especificar una serie de características generales de los activos financieros, pero debe hacerse notar que hay excepciones a la mayoría de estas características. A diferencia de otros tipos de activos, los activos financieros por lo regular implican un derecho de un acreedor sobre un deudor, lo cual requiere un pago o reembolso bajo fijas o contractuales circunstancias predeterminadas. Las excepciones a este aspecto de acreedor/deudor son el oro y los derechos especiales de giro (DEG) del FMI donde por convención se

considera que existe un activo financiero, pero para el cual no hay un deudor. Las acciones y otra evidencia de propiedad también representan un activo financiero pero el pasivo de contraparte es de naturaleza diferente a la relación simétrica que existe con otros instrumentos financieros. Con el fin de separar activos financieros reales de las posiciones contingentes, el GEFFB tomó la decisión firme de que los activos y pasivos reales podrían ser distinguidos de las posiciones contingentes sobre la base de la condicionalidad de la relación entre los agentes. Es decir, donde exista una relación incondicional contra terceros de ambos agentes, habría un activo financiero real y un pasivo.

169. Mientras que las características mencionadas anteriormente son suficientes para identificar a la mayoría de los instrumentos financieros, no son completas y no resuelven todos los problemas para distinguir activos financieros de otros activos. Por ello, aún debe continuar el trabajo para desarrollar una más clara y comprensiva definición de los instrumentos financieros.

(b) Clasificación de instrumentos financieros
(Capítulo X, párr. 29-66)

170. Con respecto a la clasificación de activos financieros el GEFFB revisó una serie de características de los instrumentos financieros tradicionales y de los nuevos, con el fin de determinar si se necesitaba un esquema de clasificaciones totalmente nuevo. La conclusión fue que el esquema existente era útil para tomarlo como punto de partida, pero que podría ser simplificado para reflejar los cambios -en relación con el SCN de 1968- en los instrumentos y los mercados. Se propuso el siguiente cuadro:

1. Oro y DEG
2. Dinero legal y Depósitos
 - a. Dinero legal
 - b. Depósitos transferibles
 - c. Otros depósitos
3. Valores distintos de las acciones
 - a. De corto plazo
 - b. De largo plazo
4. Préstamos
 - a. De corto plazo
 - b. De largo plazo
5. Acciones y otras participaciones
6. Reservas técnicas de seguros
 - 6.1. Participación neta de los hogares en las reservas de los seguros de vida y en las cajas de pensiones.

6.2. Pagos anticipados de primas y reservas contra indemnizaciones pendientes por seguros de riesgos.

7. Otras cuentas por cobrar y pagar

7.1. Crédito comerciales y anticipos

7.2. Otros

Partidas de memorándum:

Inversión directa

-Participaciones

-Préstamos

-Otros

171. Algunos de los principales cambios con respecto a la clasificación del SCN de 1968 se resúmen de la siguiente manera:

(i) Oro. El GEFFB decidió firmemente que sólo se reconocerán dos categorías de oro: oro monetario y oro mercancía. Oro monetario es el oro propiedad de las autoridades que se mantiene como activo financiero y forma parte de las reservas internacionales. Cualquier otro tipo de oro, incluyendo el que poseen las autoridades y las instituciones financieras, diferentes del Banco Central, se considera como cualquier otra mercadería.

(ii) Circulante y depósitos. El componente requerido por el sistema es solamente el total del dinero legal y depósitos. Los subelementos se pueden compilar si son considerados útiles analíticamente. Se debe hacer notar que la ennumeración de los componentes de esta clasificación no constituye una definición de dinero para los propósitos del SCN y dicha definición no existe dentro del sistema.

(iii) Vencimiento. Los cambios recientes en la naturaleza de los instrumentos financieros y los mercados, han hecho que la distinción de vencimiento entre corto y largo plazo sea menos relevante para el análisis de lo que fue anteriormente; por ello esta distinción se retiene en principio sólo como una clasificación secundaria. El GEFFB tomó la decisión que los valores y los préstamos de corto plazo se deben definir como aquellos que tienen un vencimiento original usualmente de un año o menos, pero con un máximo de dos años, con el fin de acomodar las diferencias de las prácticas entre países.

(iv) Reservas técnicas de seguros. La cobertura de las reservas técnicas de seguros se ha extendido para incluir los pagos anticipados de primas y reservas contra indemnizaciones pendientes por seguros de riesgos. Este cambio con respecto al SCN de 1968, reconoce que los seguros de riesgos incluyen dichas reservas, en la misma forma que los seguros de vida.

(v) Inversión directa. Las relaciones de la inversión directa pueden manifestarse a través de un número de diferentes instrumentos financieros. El grupo de expertos recomendó que el total y los principales componentes de la inversión directa se muestren como partidas de memorándum.

(c) Asuntos específicos

172. Se han tomado una serie de decisiones con relación a instrumentos financieros específicos que implican cambios con respecto al SCN de 1968, o que pueden diferir de la práctica nacional en algunos países. Las principales decisiones se resúmen en los siguientes párrafos:

(i) Arrendamiento financiero (Anexo 6, para.8-10). El GEFFB concluyó que los arrendamientos financieros deben ser reconocidos como instrumentos financieros y distinguirse y tratarse de forma diferente del arrendamiento no financiero del SCN (producción de servicios de alquiler). Los contratos de arrendamiento financiero, se deben definir esencialmente por la intención de transferir al usuarios del activo todos los riesgos y recompensas incidentales a la propiedad (al contrario de los arrendador no financieros en donde el arrendador del activo retiene los derechos de propiedad y provee un servicio al arrendar el activo).

Se prefirió esta definición en vez de las definiciones alternativas que están basadas sobre un porcentaje específico del total del costo cubierto por los pagos de arrendamientos. En el caso donde se obtienen bienes a través de contratos de arrendamiento financiero, dichos bienes deben ser registrados como si hubieran sido comprados por el arrendatario, con un préstamo imputado del arrendador.

Los pagos respecto a contratos de arrendamiento financiero se deben dividir en dos partes: los reembolsos del préstamo en la cuenta de financiación del capital y los pagos de intereses en la cuenta de ingresos y gastos. Los pagos por el uso de bienes obtenidos bajo contratos de arrendamiento no financiero, deben seguir considerándose como compras de servicios. En las cuentas de transacciones y las cuentas de balance, los arrendamientos financieros deben ser clasificados en la misma categoría que los préstamos. Deberían ser incluidos los contratos que coinciden con la definición de arrendamiento financiero, independientemente del tipo de bienes y de que sean adquiridos por productores o por consumidores. Por lo general, el arrendamiento financiero es ofrecido por unidades legales independientes las cuales deben ser clasificadas en el sector de las sociedades financieras. Consecuentemente, su producción se imputa como otros servicios financieros. Al tomar esta decisión sobre el tratamiento de

arrendamiento financiero en el SCN, el grupo partió del punto de vista que la mayoría de los sistemas internacionales de estadística, así como la práctica de la contabilidad nacional, reconocen los arrendamientos financieros como instrumentos financieros.

Al discutir cómo se deben distinguir los arrendamientos financieros de los no financieros, el grupo revisó las diferentes posiciones internacionales. El presente MBP establece que "todo acuerdo de arrendamiento que cubra como mínimo tres cuartas partes del costo de los bienes, incluidos otros cargos y gastos, se habrá de considerar como prueba indiciaria de que se prevee un traspaso de propiedad". En la práctica presente de OECD se requiere la cobertura del 100 por ciento del costo. Las normas internacionales de contabilidad diferencian arrendamientos financieros de no financieros en términos cualitativos, sin especificar una proporción del costo original, aparentemente por las dificultades prácticas de su medición. El GESTE, pareció estar en favor de una posición entre el MBP y el criterio de costo total.

El SCN de 1968 no reconoce los arrendamientos financieros como instrumentos financieros, ni reconoce los diferentes flujos que tendrían que ser atribuidas a los arrendamientos financieros como opuestos a los arrendamientos no financieros.

(ii) Aceptaciones bancarias. La regla establecida para distinguir activos financieros reales de posiciones contingentes, lleva a la clasificación de aceptaciones bancarias como activos reales (y pasivos). Debe hacerse notar que esto difiere de la práctica nacional en algunos países y por ello su aplicación puede requerir de cierta flexibilidad.

(iii) Acuerdos de recompra. Los acuerdos de recompra incluyen la venta simultánea de títulos con el acuerdo de recompra de esos mismos títulos en una fecha posterior. El efecto de dicha transacción es similar al de hacer un préstamo garantizado por títulos. Esto es reconocido analíticamente y legalmente como un préstamo en muchos países ya que, supuestamente, el cambio real de propiedad de los títulos no tuvo lugar; sin embargo, esto no es una práctica universal. El GEFFB tomó la firme decisión de que un acuerdo de recompra debe ser tratado como la creación de un nuevo instrumento financiero nuevo para los propósitos del SCN, pero reconoció de que las diferentes prácticas nacionales requieren flexibilidad en su aplicación.

(iv) Bonos cupón cero, bonos de alta tasa de descuento e instrumentos similares. Los bonos cupón cero son instrumentos financieros que prometen el pago de una cantidad fija en una fecha posterior, pero no devengan intereses durante la vida del instrumento; se venden a un precio menor del valor que expresa el instrumento. Por esta razón, son similares en su

mecanismo a los efectos, pero por lo general con vencimiento a muy largo plazo. El vencimiento a largo plazo y el factor de riesgo, significan que los bonos cupón cero a veces se venden a un porcentaje pequeño de su valor de amortización.

Los bonos de alta tasa de descuento son similares a los bonos cupón cero, pero ellos derivan una corriente de ingreso durante la vida del instrumento que es menor que el interés determinado por el mercado.

Debido a que los bonos cupón cero no pagan nada hasta su vencimiento, surgen dos problemas. Primero, ¿El SCN debe imputar las corrientes durante la vida del instrumento y el pago debe ser tratado como interés, ganancias de capital, o una combinación de los dos? El GEFFB recomendó que la diferencia entre el precio de emisión y el valor a su vencimiento de los bonos cupón cero y otros bonos de alta tasa de descuento, se deben considerar como interés y que este interés debe ser convertido a una serie de pagos anuales o trimestrales sobre la vida completa de los instrumentos. Sin embargo, el trabajo posterior sobre el desarrollo de un esquema para llevar estas recomendaciones a la práctica, ha encontrado un considerable número de problemas.

(v) Instrumentos de protección. En años recientes, la volatilidad en las tasas de interés, tasas de cambio y los precios de las mercancías han incrementado la demanda por instrumentos financieros que puedan anular o reducir el riesgo de esa volatilidad. Esta clase de instrumentos son llamados instrumentos de protección (o de cobertura de riesgo). Aunque no hay una definición completamente aceptada para estos instrumentos, se pueden describir como los arreglos hechos para contrarrestar o minimizar el riesgo de pérdida debido a las fluctuaciones en los precios. La protección es una herramienta para el manejo de los riesgos que consiste en cubrir una compra o venta de mercancías o instrumentos financieros por una compra o venta para entrega en una fecha posterior. Los instrumentos de protección son instrumentos que pueden comercializarse en los mercados, como opciones y contratos a futuro y los que se establecen como recursos técnicos, como las tasas de interés y las operaciones de crédito recíproco (swaps) que no pueden ser comercializadas.

El tratamiento de estos instrumentos protección no está resuelto en el SCN, y se deben tener en cuenta los siguientes puntos:

1. Las Opciones son contratos en los cuales el autor de la opción se compromete a si mismo, incondicionalmente a comprar o vender un instrumento financiero específico o mercancías a un precio determinado sobre un periodo dado de tiempo o a futuro, o a pagar una suma determinada de dinero. El comprador

de la opción, puede o no ejecutar la opción, dependiendo del precio especificado en el contrato y del precio en el mercado. Las opciones son comercializadas en mercados organizados y tienen un determinado valor de mercado. Ya que las opciones no son incondicionales tanto para el autor como para el comprador, varios grupos de expertos concluyeron que deben excluirse de los instrumentos financieros y clasificarse como activos físicos. El trabajo posterior sobre la clasificación de los activos en general ha cuestionado esta conclusión, de manera que la clasificación de las opciones y las transacciones en opciones está todavía en discusión. Si la opción se ejerce, la transacción (en instrumentos financieros o mercancías) debe ser registrada en las cuentas de acuerdo a la naturaleza de la transacción y la existencia de la opción no tiene influencia en su registro.

2. Las operaciones de crédito recíproco (Swaps) son arreglos en los cuales los agentes pueden intercambiar los intereses y/o el principal y pueden ser en un sola o en varias monedas. El GEFEB recomendó que la finalidad de la transacción debe guiar su clasificación; por ello un acuerdo de crédito recíproco (swap) de tasa de interés simple entre dos agentes debe convertirse en un registro de pago de interés neto para ambos y no en pagos de interés más un cargo por servicio, que es lo que podrían sugerir las transacciones reales. Todavía se tiene que trabajar sobre la clasificación de las transacciones en acuerdos de crédito recíproco (swaps) más complejos y para acuerdos sobre descuento de tasas de interés donde los flujos están basadas en una cantidad del principal determinada por las partes, en vez de los activos y pasivos reales.

3. Contratos a futuro incluyen un acuerdo incondicional entre dos partes para comprar/vender instrumentos financieros o mercancías. Cuando los contratos a futuro son negociados en un mercado, deben ser clasificados como activos financieros cuando el objeto bajo contrato es financiero. La clasificación de las transacciones a futuro de mercancías, todavía no está resuelta. Al igual que en las opciones, lo que determina la clasificación es la naturaleza de la transacción cuando se ejecuta el contrato.

(d) Tratamiento de los seguros y las transacciones de cajas de pensiones

(Capítulo X, párrs. 55-56. Ver también párr. 61-68 de este documento para la discusión de cargos por servicios de seguros)

173. El cambio principal del SCN de 1968 con respecto al tratamiento de los seguros en las cuentas financieras, es el reconocimiento de que el seguro de riesgo (accidente) incluye la creación de reservas técnicas que ahora se listan en una categoría separada de activos financieros (Partida 6.2. Pagos anticipados de primas y reserva contra indemnizaciones pendientes por seguros de riesgos). Esta categoría es un pasivo del subsector de las compañías de seguros y un activo del asegurado y resulta del reconocimiento de que las primas son generalmente pagos anticipados y que las indemnizaciones deben ser registradas cuando ocurre el accidente en vez de cuando éstas se pagan. Por ello, la categoría 6, "Reservas técnicas de Seguros", incluye las reservas actuariales contra riesgos excepcionales, reservas para beneficios adicionales y extra primas, anticipos de primas y reservas contra indemnizaciones pendientes. Todos estos elementos representan pasivos de los sectores de los asegurados y no el valor neto de las compañías de seguros. Se debe hacer un cambio con respecto al presente SCN y es que los pasivos bajo seguros de riesgo deben ser atribuidos al beneficiario en vez de al asegurado.

174. Las reservas técnicas de las cajas de pensiones que son pasivos de los empleados, también están cubiertas bajo la categoría 6. Debe hacerse notar que las prácticas nacionales varían sustancialmente con relación al tratamiento de las reservas de las cajas de pensiones, algunos tratan todas las reservas como pasivos de los empleados, mientras que otros incluyen solamente el valor de los beneficios ya acumulados, y el remanente, como un activo del empleador. Cuando las cajas de pensión son excesivas, la diferencia entre las dos puede ser sustancial.

E. TRANSFERENCIAS DE RECURSOS ENTRE PAISES

175. El tema de las transferencias de recursos entre países - en especial la transferencia entre países industriales y en desarrollo- ha sido materia de discusión en varios escenarios. Debido a lo extenso del tema, estas discusiones se han enfocado desde el punto de vista de las causas del desequilibrio en la balanza de pagos de los países y de la necesidad de tomar medidas correctivas o de ajustes. Las diferencias en las transferencias internacionales de recursos pueden provenir, o ser reflejo, de una variedad de factores incluyendo la evolución de los términos del intercambio, el endeudamiento y el servicio de deuda, la fuga de capitales, el dinamismo en la formación de capital que requiere

importaciones de bienes de capital, el monto de los flujos de inversión extranjera directa, las transferencias asociados con las utilidades provenientes de sociedades, etc. El desarrollo de las relaciones económicas con el exterior de un país está vinculado ex-ante y ex-post al desarrollo interno de su economía.

176. Es claro que, para un análisis efectivo de las causas de las transferencias internacionales se requiere de una adecuada clasificación de las transacciones con el exterior. La compilación de las cuentas del sistema de la balanza de pagos dentro de los lineamientos del Manual de la Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (MBP), en su enfoque de las relaciones económicas de un país con el resto del mundo, constituye un gran aporte al desarrollo de conceptos y clasificaciones apropiadas. En el proceso de revisión del SCN gran parte de la discusión sobre este tema, particularmente los debates del GETSE, se ha centrado en lograr el máximo de armonización entre los conceptos y clasificaciones de la cuenta del sector externo del SCN y la estructura correspondiente en el MBP. Los expertos consideran un gran mérito esta aproximación para promover la consistencia y aprovechar el potencial analítico de ambos sistemas ya que las estadísticas de la balanza de pagos generalmente se utilizan para obtener flujos relevantes del SCN.

177. La importancia de la clasificación de las transacciones externas se deriva del hecho que afecta a la mayoría de los principales agregados del sistema, incluyendo el Producto interno bruto, el ingreso nacional bruto, el ingreso nacional y el ahorro nacional. Por esta razón los grupos de expertos del SCN han estudiado en detalle cuatro grupos de aspectos sobre la clasificación. Un quinto aspecto, que en sí mismo no altera la cobertura de las transacciones externas, pero sí afecta a la totalidad de las cuentas del sistema, se refiere a la distinción entre empresas privadas de control externo y otras empresas privadas.

178. El primer grupo se refiere a la definición de las entidades residentes. Tanto en el SCN actual como en el MBP, el criterio básico que permite determinar si una entidad es o no residente en el país compilador está dado por el "centro de interés económico". Los límites de un país, reconocidos con propósitos políticos, no siempre resultan apropiados para propósitos económicos, y en consecuencia, el SCN utiliza el concepto de "territorio económico", (elaborado en el borrador del capítulo III, párrs. 73-75). Como guía operacional, el borrador del documento plantea que una unidad institucional normalmente tiene un centro de interés económico si ha tenido alguna vinculación con actividades o transacciones económicas en el país por un año o más, o si intenta hacerlo por un año o más. Sin embargo, es enfático en señalar que este criterio operacional es sólo una guía y no debe interpretarse como una norma rígida. Frecuentemente, deberán tomarse en cuenta otros elementos, especialmente cuando se trate

de empresas (ver párrafos 90-96 del borrador del capítulo III), para definir las unidades residentes. Aplicaciones específicas de la regla general de residencia son elaboradas en los temas para discusión listados más adelante.

179. El tema de residencia está estrechamente vinculado con un segundo aspecto que es la clasificación de los flujos internacionales, es decir, la delimitación entre mercancías, servicios no factoriales, ingresos de factores y de la propiedad, y transferencias corrientes. Así, por ejemplo, la condición de residente definida para las unidades productivas permitiría determinar si ciertos ingresos externos constituyen exportaciones de servicios y son parte del producto interno bruto del país, o si representan ingresos de la propiedad.

180. El tercer grupo de temas que se expone más adelante tiene que ver con la imputación de determinados flujos internacionales, incluyendo la contabilización de utilidades reinvertidas en inversiones directas, castigo (paso a pérdidas y ganancias) de deudas incobrables y la reclasificación del oro, en oro monetario a en oro mercancía (no monetario). En todos estos aspectos, el SCN revisado sugiere modificaciones si se lo compara con la versión de 1968.

181. El último tema, referido con la valoración de las transacciones, es importante porque determina el nivel de las transacciones y saldo con el exterior, cuando, para efectos de la contabilidad nacional, se convierten, de valores en moneda extranjera a moneda nacional. Muchos países en desarrollo y también los países con economía centralmente planificada, encuentran que el tratamiento de las tasas múltiples de cambio es particularmente difícil.

Temas para discusión

1. Residencia

(a) Individuos

182. El GETSE discutió el concepto de residencia de los individuos sobre la base del concepto de centro de interés económico y de la aplicación del criterio de un año como una guía operacional. A partir de esta conclusión, se discutió la residencia de ciertos individuos cuya condición podría presentar dudas. Al respecto, la discusión enfocó primordialmente el tratamiento de los estudiantes, del personal de asistencia técnica, y de los trabajadores extranjeros con contrato a largo plazo.

183. En cuanto a los estudiantes, el GETSE propuso una modificación al criterio existente en el SCN, de 1968, a saber que en el SCN revisado los estudiantes debían considerarse como

residentes del país de origen, aunque estudiaran afuera por largo tiempo, siempre que mantuvieran ciertas relaciones de tipo económico con su país. Al proponer esta modificación, en la discusión del GETSE se enfatizó que los estudiantes que realizan estudios en el extranjero están más relacionados a actividades de consumo que a actividades productivas y que una vez completados sus estudios, vuelven a su país de origen.

184. Con referencia a individuos que trabajan con contratos de largo plazo en el exterior, y particularmente a quienes viven en enclaves, el GETSE acordó aplicar el principio general de que si una persona espera ser empleada en otro país por un año o más, debería considerársele como residente de ese país. Este criterio está de acuerdo con el SCN de 1968.

185. Sobre el criterio aplicable al personal de asistencia técnica, en el GETSE hubo opiniones divididas y se traspasó el problema al GEC1, el cual determinó que la calidad de residentes de las personas que prestan asistencia técnica en el exterior se determine con referencia a la guía operacional de un año, es decir, que se los considere residentes del país receptor si trabajaron en él por un período de un año o más. Además, su remuneración sería parte del valor de producción y del valor agregado de la unidad de producción en el país receptor. Los pagos que realice el país donante se considerarían como transferencias corrientes. Estos criterios serían igualmente aplicables al personal suministrado por las organizaciones internacionales.

(b) Empresas
(Cap. III, párrafos 86-102)

186. Como en el caso de los individuos, tanto el SCN como el MBP identifican como residentes a las empresas o unidades productivas sobre la base del concepto de centro de interés económico. Debido a que el proceso de producción de las empresas puede realizarse tanto dentro como fuera de los límites del territorio interno, es crucial, en consecuencia, tanto para la definición del PIB como de las exportaciones e importaciones fijar en qué punto la producción realizada por el personal y los bienes de capital de una empresa residente que están ubicados fuera de su territorio económico, dejaría de ser clasificada como parte de la producción interna y del valor agregado de esa empresa. O mejor dicho, en qué punto la empresa estaría creando una unidad local de producción que sería tratada como una unidad residente en el país en que opera; o sea, estaría creando una sucursal en el exterior con centro de interés económico en ese país.

187. Como en el SCN de 1968, el SCN revisado recomienda que una unidad productiva localizada en el extranjero debe considerarse como una sucursal en el exterior cuando se estableció con el propósito de tener un significativo nivel de actividad económica, como por ejemplo, un proyecto de construcción que cubra un largo

plazo (un año o más). Sin embargo, esta normativa de un año no debe entenderse como aplicable en forma inflexible; consideraciones adicionales pueden indicar el establecimiento de una significativa presencia física en el país extranjero y con ello se ayude, en casos límites, a decidir la condición de residencia de unidades productivas, como sería de mantener un conjunto separado de cuentas. En el caso particular de las construcciones realizadas en el extranjero, es posible esperar que continúen las diferentes prácticas de los países. Mientras que, para decidir si determinada actividad de construcción es atribuible a una unidad productiva residente ó a una sucursal ficticia en el exterior, algunos países han aplicado ampliamente el principio de residencia enunciado en el SCN revisado, otros países han elegido clasificar tales actividades ya se como exportaciones de servicios o como la creación de una sucursal en el exterior, independientemente de la duración del proyecto de construcción.

188. Los principios generales que rigen la identificación de empresas residentes también pueden aplicarse a quienes operan equipos móviles como aeronaves, embarcaciones, etc. Se han encontrado dificultades prácticas para determinar la residencia del equipo móvil que opera principalmente en aguas y espacios aéreos internacionales. Como sugerencia práctica, el SCN revisado y también el SCN de 1968, plantean que sean tratados como parte integral de la empresa que opera estos bienes (habitualmente, en su país de origen).

189. También se encuentran ciertas dificultades prácticas para identificar la residencia de los operadores de embarcaciones que portan banderas de conveniencia. En este caso, por razones impositivas, el país en el que se registre una embarcación será diferente del país de su propietario o de quién lo opere. Aunque, desde el punto de vista conceptual, sería conveniente considerar que el país al cual pertenece el operador es el proveedor de los servicios, es difícil, sobre la base de los datos disponibles sobre navegación, determinar el país del operador en el caso de los barcos que portan banderas de conveniencia --dada la complejidad de las redes de propiedad, modos de operación y la modalidad del fletamento de barcos. Este factor ha contribuido a las enormes discrepancias que existe en los agregados mundiales de los servicios internacionales de transportes.

190. Exceptuando el tratamiento de los servicios de instalación, el SCN revisado no propone cambios en el tratamiento de las empresas residentes. Sin embargo, en el caso de los servicios de instalación, el GETSE acordó que las empresas dedicadas a instalar equipos en el extranjero podrían considerarse residentes de su país de origen. Para llegar a esta decisión, la discusión del GETSE estuvo centrada alrededor de si una unidad ficticia -que realizaría la instalación- debía ser imputada en el país que adquiere los servicios bajo cualquier circunstancia o sólo si dicha actividad demorara más de un año. La mayoría de los

expertos se opusieron a crear una empresa ficticia aún cuando la actividad de instalación demorara más de un año.

(c) Organismos internacionales
(Capítulo III, párrafos 68-69)

191. Desde el punto de vista de la residencia, el SCN revisado no propone modificaciones a la forma de tratar los organismos regionales e internacionales; se los considera como extraterritoriales desde la perspectiva del país en el cual están situados. Sin embargo, el SCN revisado intenta clarificar la definición y los atributos de los organismos internacionales. Primero, deben tener autoridad derivada directamente de la autoridad de sus miembros, los que pueden ser estados independientes u organismos internacionales. Segundo, deben tener condición de soberanos, es decir, las leyes y reglamentos del país o los países en los que están localizados, no rigen para ellos. Tercero, los servicios que produzcan serán esencialmente servicios de no mercado, o bien, corresponderán a servicios de intermediación financiera a nivel internacional.

