

“COYUNTURAS DEL DESARROLLO ECONOMICO” EN PAISES
EN VIAS DE DESARROLLO
CASO COLOMBIANO

Por: **Germán Bernal Bonilla**, Profesor Asistente

INTRODUCCION

Por todas partes del mundo existe una creciente convicción de que en el desarrollo económico está la clave para el logro de una serie de esperanzas y aspiraciones, y esta convicción no se circunscribe a aquellas zonas de poco desarrollo. Entre las naciones más avanzadas, existe también el convencimiento de que el desarrollo económico tiene un definido valor exportable, no solamente para el recipiente, sino también para el mismo país que lo exporta.

En su sentido moderno, el desarrollo económico ha de diferenciarse de los lentos cambios en los factores de producción y el acrecentamiento de los conocimientos que se experimentan aún en las sociedades que más se acercan a la estática (*). Significa una capacidad de expansión que puede llevar a un país de poco desarrollo desde un modo de vida rayando en la mera subsistencia, hasta un nivel substancialmente más elevado en un plazo relativamente corto, v. g., en cuestión de décadas en vez de siglos.

Con frecuencia este tipo de desarrollo económico se denomina industrialización. Históricamente es verdad que el rápido crecimiento económico ha sido más comunmente asociado con la expansión industrial. Más exacto, sin embargo, es explicar el proceso en sentido de una mayor comercialización de las actividades económicas. De esta manera, un país cuya principal actividad económica se basa en una agricultura de casi mera subsistencia, podría, sin ser industrializado, experimentar un marcado crecimiento económico mediante cambios en las técnicas de producción y compra-venta que aumentaría el intercambio entre distintas regiones.

Es relativamente nuevo el interés general que se ha despertado en torno a esta clase de desarrollo. Para los habitantes de la Europa Occidental y de los Estados Unidos de América, el desarrollo económico no solamente llegó a ser cosa corriente, sino ha llegado a rela-

(*) Ver Camilo Pieschacón V.— Algunas consideraciones sobre el fenómeno del sub-desarrollo —Revista Banco República— Abril de 1.966. Pag. 414.

cionarse íntimamente con aspectos de la vida social y económica que se consideraban altamente deseables.

Fuera de estas zonas, tal entusiasmo demoró en producirse. En algunos casos la idea de que las ganancias materiales podrían ser de primordial importancia era incompatible con filosofías imperantes. Muy frecuentemente las clases gobernantes no veían ningún objeto en modificar procedimientos económicos de mucho arraigo, especialmente cuando temían que los cambios podían hacer peligrar su posición económica o social.

1.— SIGNIFICADO DEL DESARROLLO ECONOMICO

La dificultad fundamental para señalar una definición exacta del desarrollo económico ha sido señalada por un comentarista destacado: "En realidad, el mero hecho de hablar de desarrollo, o la falta de él, supone que la sociedad a la cual se aplica el término, se está dirigiendo, o no se está dirigiendo en un sentido determinado hacia una meta o fin preconcebida o prevista, al logro, o logro parcial de la cual, indica un estado de cosas más deseable que el presente o que la sociedad no ha disfrutado en el pasado. En otras palabras, hablar del proceso de desarrollo significa la presunción o atribuciones, consciente o inconsciente de ciertas normas o criterios de tal desarrollo" (*).

Tal como se puede interpretar la transcripción anterior, el desarrollo económico no se conceptúa generalmente como un fin en sí mismo, sino más bien como un medio para alcanzar otros objetivos o metas.

En general y para los fines de este trabajo debe entenderse por desarrollo o crecimiento económico el proceso por el cual los habitantes de algún país o región llegan a utilizar los recursos disponibles para lograr un aumento progresivo de producción por persona de bienes y servicios.

Esta definición contempla a la organización económica de la sociedad como una unidad productora. Refleja o mide la capacidad de tal economía de incrementar la provisión de "bienes y servicios", tales como alimentos, vestuarios, vivienda, educación, equipos para la fabricación, programas radiales, recreación y servicios estatales, etc. que requieren para su producción fuentes de escaso rendimiento (recursos escasos) y se valorizan en relación a su posterior contribución para satisfacer la demanda de los consumidores. Relega a segundo término toda otra consideración del problema de como se puede obtener una mayor producción por cabeza de "bienes y servicios" que escasean. Todas las cuestiones inherentes a la estructura de la Sociedad, la densidad y composición de su población, sus instituciones y cultura, distribución de sus recursos y aún la distribución de

(*) S. Herbert Frank el some conceptual Aspects of International Economic Development of under. Developed Territories. (Princeton 1.952).

la producción entre los miembros de la sociedad, tienen relación entre sí, tan solo en cuanto afectan esta función principal.

2.— COMO SE MIDE EL DESARROLLO ECONOMICO

Aunque la definición dada puede ser de ayuda en la identificación de las principales condiciones y características del desarrollo económico, su utilidad sería acrecentada si los cambios en la producción de bienes y servicios" por persona pudieran ser medidos cuantitativamente.

Las recientes mejoras en las técnicas de contabilización de las rentas nacionales hacen posible esta estimación con bastante exactitud. Utilizando estas técnicas el valor monetario de la renta puede apreciarse y mediante su análisis, calcularse si se requiere sobre bases regionales o nacionales. Haciendo las correcciones debidas a las variaciones en los precios, estos cálculos pueden llevarse a cifras "Reales" o sea a precios constantes de un año base; luego, dividiendo la renta total nacional por la población se llega a la renta per-cápita o al ingreso promedio por persona.

Hay varias maneras de calcular el ingreso nacional, todas las cuales son conducentes a lograr el mismo resultado. El problema más elemental consiste en disponer de algunas mediciones sintéticas, que resuman el resultado de la actividad económica, y que en consecuencia, permitan caracterizar el grado de desarrollo de una economía, compararlos con otros y cuantificar de manera aproximada la intensidad del crecimiento económico. Sería conveniente pasar revista a los instrumentos más usuales de medición de la actividad económica "ver apéndice N^o 1", en general su contenido comprenderá un examen de los conceptos de producto e ingreso, del registro en forma de cuentas nacionales, esquemas de relaciones inter-industriales y de flujo de fondo.

Es del caso anotar que aun los cálculos más precisos de rentas nacionales per-cápita basadas en las mejores fuentes de información no miden (ni se ha efectuado con ese propósito) ciertos aspectos del desarrollo que podrían ser importantes. Dichos cálculos por ejemplo, omiten generalmente los servicios de las amas de casa, o las actividades fuera de la ley, que bien podrían tomarse en cuenta al computar la renta real. Tampoco nos dicen nada estos cálculos de la distribución de las rentas. De ahí que mientras se utilicen tan sólo las estadísticas simples de la renta nacional, el desarrollo económico podría producirse sin ningún aumento (ni siquiera disminución) en el monto de las rentas que percibe un gran sector de la población.

No existe razón, desde el punto de vista técnico, por qué éstos y otros aspectos cuantitativos de las rentas nacionales no puedan ser calculados. La inclusión o exclusión de los mismos es cuestión mayormente de la finalidad que tiene la preparación de los cálculos y la posibilidad y costo de reunir y manipular los datos pertinentes.

I. **Producto interno bruto.**— El producto interno bruto mide el

valor total de la producción del país descontando las materias primas y bienes intermedios utilizados en el proceso de producción, pero incluye las utilidades de empresas extranjeras. Este valor es necesariamente igual a todos los ingresos causados en el proceso de producción, como son los salarios pagados, las utilidades, los intereses, los beneficios sin distribuir etc.

II.— El producto nacional bruto.— El producto interno bruto menos los ingresos de las empresas “extranjeras” giradas al exterior, es igual al “producto nacional bruto”.

En Colombia el Banco de la República - Dpto. de Investigaciones Económicas es la entidad encargada de llevar las cuentas Nacionales; en sus informes estadísticos aparecen el nombre de todas las cuentas y su último informe correspondiente al año de 1.964. En este informe aparece un cuadro de producto e ingresos reales a precios de 1.958 (en millones de pesos), desde 1.951 a 1.964, una de sus columnas corresponde al producto interno bruto, a precios de Mercado, correspondiendo para el año de 1.951 un valor de 15.146.6 y para 1.964, un valor de 27.812.3 millones de pesos. Al analizar los valores del producto interno bruto, durante los últimos 15 años, muestran que la economía ha tenido un crecimiento efectivo, a pesar del rápido aumento de población, (ver cuadro 1). El crecimiento promedio de la economía en el periodo citado ha sido de 4.68% que, al compararlo con el incremento de la población durante ese mismo período (el censo de la población 1.951 de 11.5 millones y el de 1.964 fué de 17.5 millones de seres, presenta una diferencia de 6 millones en 14 años, lo que indica un aumento de más del 50%), cuya tasa anual de crecimiento fué de un 3%, refleja un mejoramiento constante del ingreso nacional de 1.68% cada año, lo cual aunque satisfactorio, no es muy halagador, además no tenemos conocimiento de cómo se distribuye ese ingreso. Es de anotar que la sola indicación de la renta per-cápita durante un determinado período no nos dice nada acerca de su distribución entre las diferentes capas sociales, información indudablemente significativa. El ingreso puede estar concentrado en muy pocas manos, como ocurre generalmente en países en vía de desarrollo, apareciendo un bienestar colectivo irreal.

III.— Relaciones entre el producto bruto interno, población, nivel de ingreso per-cápita en Colombia.—

Al dividir la columna correspondiente al producto interno por la columna población, tenemos (censo de 1.951 y 1.964 - D.A.N.E.) para cada año la información de población se obtuvo basado en estudio de Cepal y Fao hasta el año de 1.959 y luego por la tendencia, hasta el punto que nos arroja el último censo). El producto por persona. Corresponde para el año de 1.951 un ingreso promedio per-cápita de \$ 1.321.69 pesos y para 1.964 de \$ 1.623.11(*).

(*) No olvidar que son pesos de 1.958 y que el tipo de cambio oficial de pesos por dólar americano era de \$ 6.41 y el de cambio libre de \$ 7.59 en ese año. Banco República, informe gerencia, enero a diciembre de 1.964.

Ingreso promedio de otros países y Colombia.

Países	Ingreso per-cápita (U.S.\$)
Argentina	460
Venezuela	430
Chile	311
Colombia	226
Brasil	224
Perú	124

Cepal: El desarrollo económico de Colombia 1.955 - pag. 8.

Nota: Las Naciones Unidas acostumbra a tomar un ingreso anual de U.S.\$ 500,00 dólares per-cápita como límite del subdesarrollo.

IV.— **Proyecciones del Producto bruto interno y población.**— Generalmente es motivo de crítica acerba, todo estudio que trate de hacer predicciones futuras basadas en la mayoría de las veces en lo ocurrido en el pasado y lo que sucede en el presente, debido a innumerales factores que directa o indirectamente pueden influir en el crecimiento económico de un país, así mismo en su población.

Es del caso admitir, que teniendo en cuenta las condiciones actuales del país en lo político, económico y social se puede asumir que el ritmo de crecimiento del producto en los pasados 15 años, tenga para el futuro un comportamiento similar o una influencia decisiva.

Lo anterior significa que la economía del país continuará creciendo a una tasa anual de 4.68%. Es del caso destacar que si bien es cierto que las perspectivas futuras de desarrollo muestran un ambiente favorable en algunos rubros de la economía (v.g. exportación de carnes), en otras aparecen incierta, tal como el problema tan conocido y discutido del mercado mundial del café.

De tal modo que sin pesimismo u optimismo en el futuro económico del país proyecto 35 años el crecimiento del "producto interno" con base en el desarrollo alcanzado en los pasados 15 años. Es factible que el crecimiento económico del país no llegare a tasas inferiores de 4.5, si ello sucediera en un período de varios años, irremisiblemente el país se vería abocado a un inminente cambio estructural en su organización socio-económica y las condiciones a largo plazo variarían de un modo casi imprevisible. Es más razonable esperar un crecimiento superior a 4.5 siempre y cuando se hagan realidad algunos cambios fundamentales que el país exige y requiere, con lo cual se haga posible la transición a una estructura más productiva, luego trataremos este aspecto.

En cuanto a las proyecciones de población es dable considerar las dificultades metodológicas y físicas para un estudio de este tipo, por lo cual al calcular su posible incremento futuro, se estima una tasa relativamente baja 2.5% anual, con lo cual habrá probabilidades de aproximarnos a lo que realmente suceda, pues es muy discutible

que una tasa de 3% anual (de las más grandes en el mundo) se mantenga indefinidamente, puesto que a medida que aumenta la base de población tiende a disminuir la rata de crecimiento. Lo anterior nos lo demuestra la experiencia de otros países, tal como el caso mexicano cuya asombrosa tasa de crecimiento de su población detuvo su carrera ascendente y en vez de crecer, tiende a disminuir.

En el cuadro 2, (apéndice N° 2) se registran las proyecciones de población y producto hasta el año 2000 con su respectivo ingreso per cápita.

Resumiendo: Con una tasa de crecimiento del producto interno bruto igual al promedio de sus 15 años pasados (1.950-64), se tendría que en el año de 1.998 o sea 33 años, habremos doblado el ingreso por persona, lo que en otras palabras significa que para doblar el nivel de vida de un "colombiano promedio" manteniéndose los niveles de crecimiento de la economía de los últimos 15 años y con un aumento de la población de 2.5% anual, se requerirán 33 años para lograrlo, partiendo del año 1.966 inclusive. Lo que en cifras se traduce en un ingreso personal de \$ 3.220.44 y una población de 40 millones de habitantes (*).

Es del caso insistir en que la población ha estado creciendo a una tasa mayor de 2.5, con lo cual la gravedad del problema resalta, si no se toman medidas conducentes a la planeación familiar con miras a su "adecuación" a programas o metas del desarrollo.

3.— COMENTARIOS

Al estudiar las distintas fases del desarrollo económico conviene reconocer que las variaciones en el ingreso per cápita son el resultado de muchos factores o determinantes, todos los cuales son más o menos dependientes entre sí. Estos determinantes pueden agrupados de distintas maneras, recursos, instituciones y cultura.

Se debe dar preferente atención al problema de como los principales factores inherentes a la producción pueden ser ampliados o utilizados más efectivamente, de que manera los recursos naturales, pueden ser incrementados por nuevos descubrimientos, o por intercambio comercial entre una región y otra, de que manera pueden aumentarse los fondos de capital mediante la transformación de las costumbres de los habitantes con respecto a la forma de invertir su dinero, o mediante empréstitos extranjeros. La aplicación de ciertas técnicas de producción a una distribución dada o variable de recurso ha de tener como consecuencia un aumento en la producción de bienes y servicios.

Además es de reconocer que la posibilidad de aumentar los recursos o aplicar distintas técnicas productivas no basta por sí sola

(*) Es el caso anotar que los cálculos están basados en pesos de 1.958. Que el tipo oficial del dólar americano era de \$ 6.41 y el libre de \$ 7.59 por ese año. Banco República — informe gerencia, enero a diciembre de 1.964.

para lograr el desarrollo económico, porque tales cambios no ocurren en un vacío institucional o cultural. Las instituciones o costumbres de la sociedad deben organizarse de tal modo que los recursos pueden ampliarse y ser fácilmente transferidos de un uso a otro. Dicha movilidad, ampliación o transferencia debe considerar normal cuando propende al aumento de la producción de bienes y servicios relativamente escasos. Por ejemplo, si una extensión de tierra potencialmente útil para la agricultura o la ganadería se encuentra inmovilizada por cualquier "circunstancia" el desarrollo económico está sufriendo una limitación. Un determinado sistema impositivo puede alentar o desalentar el descubrimiento y explotación de recursos naturales, una fuerza laboral con ciertas prácticas gremialistas, no ha de contribuir eficazmente al aumento de la producción.

Finalmente, he tratado de señalar que no se puede lograr una total utilización de los recursos a menos que haya una continua y activa búsqueda de mejores oportunidades mediante la introducción de nuevas técnicas y por la transferencia de los recursos de un uso a otro, lo que significa que debe haber en la colectividad un número suficiente de innovadores económicos para que sean explotadas todas esas oportunidades. Será necesario, a la vez, que los dirigentes de los distintos grupos económicos estén dispuestos y puedan seguir los pasos de los innovadores, a fin de que las mejoras que se introduzcan se vayan extendiendo para atraer a los individuos capaces y calificados hacia los grupos innovadores-imitadores, será indispensable que las posiciones de control de los recursos económicos están a disposición de aquellos que reúnen tales condiciones.

Esto no ha de lograrse en forma efectiva si dicho control depende mayormente de las relaciones de parentesco, de posición dentro de una clase social determinada o de influencias políticas.

Ni tampoco ha de lograrse si el sistema de valoración o prestigio de la colectividad no reconoce y recompensa dichas contribuciones.

Palmira, Julio 1º de 1.966.

APENDICE N° 1

MEDICION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA.— CONCEPTOS BASICOS

Es conveniente pasar revista a los instrumentos más usuales de medición de la actividad económica; en general, su contenido comprenderá un examen de los conceptos de producto e ingreso, del registro en forma de cuentas nacionales, esquemas de relaciones interindustriales y de flujo de fondos.

El problema más elemental consiste en disponer de algunas mediciones sintéticas, que resuman el resultado de la actividad económica, y que en consecuencia, permitan caracterizar el grado de desarrollo de una economía, compararlo con otros y cuantificar de manera aproximada la intensidad del crecimiento económico.

Puede concebirse, como primera aproximación, que una medida

de esa naturaleza queda dada por la valoración de la corriente total de suministros de bienes y servicios durante cierto período. Si se usa una valoración monetaria para poder sumar todos los bienes y servicios que se producen durante el período podría utilizarse el concepto básico de valor bruto de la producción.

Por ejemplo, si se agrupan los sectores productivos en 3 grandes rubros, y suponiendo que la medición fuese estadísticamente factible podría tenerse:

Agricultura	100
Industria	150
Servicios	140
	<hr/>
Valor bruto de la produc.	390

Aún la definición de un concepto tan simple como éste, exige decisiones más o menos arbitrarias, como ocurre frente a la necesidad de precisar lo que debe incluirse como producción de bienes y servicios,

Por lo pronto, parece obvio que debieran tenerse en cuenta todos los bienes y servicios que se han producido durante el período a que se refiere la medición y han sido objeto de transacciones monetarias.

Pero en varios casos la decisión no es igualmente obvia; por ejemplo:

- La producción de autoconsumo (por convención, se les incluye, asignándole precios similares a los productos de la misma índole que fueron objeto de transacción).
- Los servicios domésticos (por convención, no se incluyen los prestados por miembros de la familia, pero sí los suministrados por sirvientes que reciben remuneración).
- Alquileres o arrendamientos (por convención, se les incluye, y aún se asigna un valor imputado al uso de inmueble por sus propietarios).
- Otros casos que requieren decisiones arbitrarias, como ocurre con los intereses, ingreso y gasto del gobierno, etc.

Los ejemplos anteriores señalan que para fines de contabilidad social debe darse al concepto de transacciones una gran amplitud.

Estas deben comprender tanto las transacciones efectivas (por ejemplo una compra-venta), como las imputadas, en las que participa una sola persona o entidad (por ejemplo, producción de autoconsumo, o formación de reservas de depreciación; de igual modo, debe tenerse en cuenta no sólo las transacciones bilaterales, en que hay contraprestación, sino también las unilaterales o transferencias,

que se efectúan en un solo sentido (por ejemplo donaciones o pensiones).

Además de los problemas de definición como los mencionados, la utilización del concepto valor bruto de la producción tiene el inconveniente de que el resultado final de la medición depende del grado de integración o especialización dentro de cada actividad.

Supóngase que en el ejemplo numérico dentro del sector Industria se ha incluido una industria textil integrada, cuyo valor de producción representa una evaluación de la cantidad de tales elaboradas (por ejemplo, igual a 20). Si se especializa el proceso y se espera la producción de hilados de la tejeduría, el resultado de medir los valores brutos de producción será diferente (por ejemplo, 15 —valor de los hilados producidos —más 20— valor de las telas elaboradas). Para el sector agropecuario, una empresa que se especializa en la producción de leche, quesos o mantequilla. Ejemplo 10 valor de la leche —20 valor del queso o 25 valor de la mantequilla. Si una sola empresa integra los 2 procesos, tendríamos valor de los quesos elaborados 20 o valor de la mantequilla 25.

La única forma de hacer homogéneas las mediciones consiste en expresar los resultados en términos del valor de la producción sin duplicaciones. Prácticamente esto significa descontar del valor de la producción las materias primas utilizadas en el proceso productivo, es decir, medir el valor agregado por la producción (en términos más precisos el valor agregado bruto).

Desarrollando el ejemplo numérico anterior:

Agricultura

Valor bruto de la producción		100
Menos:	semilla	5
	fertilizantes	10
	servicios	10
		<hr/>
		25

Valor agregado 75

Industria

Valor bruto de la producción		150
Menos:	Materia prima agrícola	30
	Productos intermedios manufacturados	40
	Servicios	10
		<hr/>

Valor agregado 70

Servicios

Valor bruto de la producción		140
Menos:	Productos intermedios manufacturados	10
		<hr/>

Valor agregado 130

De este modo se obtendría para la economía en su conjunto el valor total de la producción sin duplicaciones, o valor agregado bruto, o **producto bruto**:

Agricultura	75
Industrias	70
Servicios	130
	<hr/>
	275

El descrito constituye precisamente uno de los métodos prácticos para computar el producto bruto. A la misma medición global se llegaría por camino diferente, puesto que en una u otra etapa se han descontado las materias primas y bienes y servicios de uso Intermedio; el resultado último tendrá que coincidir con el valor de los bienes y servicios de **uso final**.

El cómputo podría haber asumido la siguiente forma:

Agricultura

Valor bruto de la producción		100
Menos:	Ventas Intermedias:	
	a agricultura	5
	a industria	30
		<hr/>
Valor ventas de uso final		65

Industria

Valor bruto de la producción		150
Menos:	Ventas Intermedias:	
	a agricultura	10
	a industrias	40
	a servicios	10
		<hr/>
		90

Servicios

Valor bruto de la producción		140
Menos:	Ventas Intermedias:	
	a agricultura	10
	a industria	10
		<hr/>
Valor ventas de uso final		120

En resumen, el valor total de los bienes y servicios de uso final producidos en el período:

Bienes y Servicios de uso final:

Agricultura	65
Industrias	90
Servicios	120
	<hr/>
Total	275

El anterior constituye un segundo método para computar el producto bruto. El resultado final es, por definición, el mismo, pero no ocurre igual en el nivel sectorial, ya que un sector determinado —especializado en la producción de bienes Intermedios— puede contribuir en medida importante al producto bruto y mostrar una contribución escasa o nula a la disponibilidad de uso final. Desde el punto de vista práctico este es un camino más difícil que el anterior, en vista de la antigüedad en la calificación de ciertos bienes y servicios como "Intermedios" o de "uso final", y la existencia de muchos que sirven simultáneamente ambos propósitos (por ejemplo, harina de trigo, telas, combustibles).

Un tercer camino para llegar a una medición similar parte de la composición del valor agregado. Este corresponde al valor que se añade al de los bienes y servicios intermedios hasta llegar al valor de venta en el mercado, y está, en consecuencia, constituido principalmente por sueldos y salarios, intereses, utilidades, etc. es decir, las remuneraciones percibidas por los factores productivos. A la suma de todos los ingresos percibidos por los factores productivos se le suele definir como **ingreso bruto**, concepto que por el momento, se puede considerar equivalente al de producto bruto.

Todavía podría mencionarse un cuarto método de medición, a través de la suma de los valores, pactados por los adquirentes de los bienes y servicios de uso final, conceptualmente equivalente al segundo de los mencionados pero apoyándose en fuentes de información diferente. Se procuraría así una medida del valor de los bienes y servicios adquiridos con fines de consumo y los adquiridos con fines de inversión, así como las compras del gobierno y las exportaciones.

Los métodos mencionados son complementarios, tanto desde el punto de vista de los problemas prácticos de cómputo como del tipo de información a que conducen.

Si hay una amplia base de información estadística, la aplicación simultánea de los varios métodos ofrece elementos de comprobación.

Si la información básica es débil, podrá escogerse al que mejor se adapte al tipo de información disponible; es frecuente por ejemplo que el producto de los sectores de la producción de bienes se estime a partir del valor bruto de la producción y la deducción de Insumos, mientras para algunos servicios se haga a partir de las remuneraciones percibidas por los factores productivos.

En sentido informativo, el primer método muestra la composición por sectores industriales del aporte al producto bruto, el segundo, la composición por origen de los bienes y servicios de uso final, el tercero la distribución del ingreso entre distintos tipos de factores productivos; el último el destino del resultado de la actividad económica según las finalidades esenciales.

El resultado final de la medición que se llega con los cuatro métodos no es necesariamente el mismo. Uno de ellos parte de los in-

gresos de los factores productos, mientras los otros lo hacen del valor en el mercado de los bienes y servicios; pero la diferencia entre el costo de materiales y servicios intermedios y el valor de la venta no está determinada sólo por el valor agregado, sino que queda influida también por los impuestos indirectos y subsidios. Esta distinción da origen a los conceptos de producto bruto a precios de mercado y producto a costo de factores, relacionados en la forma:

$$\begin{array}{r}
 \text{PB a precios de mercado} \\
 - \text{ Impuestos Indirectos} \\
 + \text{ Subsidios} \\
 \hline
 \text{PB al costo de factores}
 \end{array}$$

El valor agregado se ha definido como la diferencia entre el valor bruto de la producción y las materias primas y productos intermedios utilizados, es decir los insumos corrientes; pero en el proceso productivo hay que utilizar construcciones, instalaciones, equipos y en general bienes de capital sujetos a desgaste, a depreciación. La magnitud de esta última queda incluida en el precio de venta y por lo tanto en el valor bruto de la producción pero puesto que debe reservarse para reposición no se puede considerar como un ingreso generado en el periodo. Esta consideración lleva a definir los conceptos de bruto y neto, según se incluyan o no las depreciaciones como parte del valor agregado. Considerando las depreciaciones y los impuestos indirectos y subsidios, se pueden definir 4 conceptos, en la siguiente forma:

$$\begin{array}{r}
 \text{Producto bruto a precios del mercado} \\
 - \text{ Depreciaciones} \\
 \hline
 \text{Producto neto a precios de mercado} \\
 - \text{ (Impuestos indirectos - subsidios)} \\
 \hline
 \text{Producto neto a costo de factores} \\
 \text{ (o ingreso nacional)} \\
 \text{Producto Bruto a precios del mercado} \\
 - \text{ (Impuestos indirectos - subsidios)} \\
 \hline
 \text{Producto bruto a costo de factores} \\
 - \text{ Depreciación} \\
 \hline
 \text{Producto neto a costo de factores} \\
 \text{ (e ingreso nacional)}
 \end{array}$$

Las mediciones descritas se refieren a una zona, país o región, en los que parte de los factores productivos pueden ser de propiedad extranjera y en consecuencia dan origen a transferencias al exterior de determinada proporción del ingreso o producto que se ha generado; de igual modo, puede ocurrir que los residentes sean dueños de factores productivos empleados en el exterior, y registrarse por lo tanto una afluencia de ingresos producidos en el país.

Esta consideración lleva a la distinción entre los conceptos de:

a) Geográfica interna o territorial; y b) Nacional.

El producto geográfico bruto, por ejemplo, representa una medición que se refiere exclusivamente a los bienes y servicios producidos en el país, sin ningún ajuste adicional. En cambio, el producto nacional bruto comprende ajustes para deducir la parte del ingreso generado en el país que se haya transferido a propietarios de factores productivos residentes en el exterior y sumar la afluencia desde el exterior de ingresos que reciban los residentes.

Igual distinción puede hacerse a propósito de los otros conceptos mencionados (por ejemplo, producto Geográfico Neto o producto Nacional Neto).

APENDICE N° 2

CUADRO N° 1

Producto bruto interno, población e ingreso promedio por persona.

Año	Producto interno bruto a precios de mercado. (miles de pesos a precios de 1.958) (*)	Población total (miles de personas). (**)	Ingreso promedio por persona (A precios de 1.958)
1.951	15.146.6	11.460	1.321.69
52	16.102.0	11.790	1.369.51
53	17.081.0	12.130	1.408.16
54	18.262.3	12.480	1.463.32
55	18.976.1	12.840	1.477.88
56	19.745.7	13.210	1.494.75
57	20.186.2	13.580	1.486.46
58	20.682.5	13.970	1.480.04
59	22.128.6	14.360	1.540.98
60	23.041.8	14.600	1.578.15
61	24.179.0	15.100	1.601.25
62	25.396.0	15.750	1.612.44
63	26.238.0	16.500	1.590.18
64	27.812.3	17.500	1.589.27
65	29.113.9	17.937	1.623.11

(*) Cuentas Nacionales - Banco República. 1.964.

(**) Censos 1.951 y 1.964 DANE

1.952 a 1.959 — cálculos para cada año de F.A.O. y CEPAL.

1.960 a 1.963 — cálculo del autor por la Tendencia.

CUADRO N° 2

Proyecciones del producto bruto interno, población e ingreso promedio por persona.

Año	Producto interno bruto a precios de mercado (miles de pesos a pre- cio de 1.958)	Población total (Miles de per- sonas).	Ingreso promedio por persona (A precios de 1.958)
1.966	30.476.40	18.385	1.657.67
67	31.902.70	18.844	1.692.98
68	33.395.70	19.303	1.730.07
69	34.958.60	19.785	1.766.92
70	36.594.60	20.279	1.804.55
71	38.307.20	20.785	1.843.02
72	40.099.90	21.304	1.882.27
73	41.976.50	21.836	1.922.35
74	43.941.00	22.381	1.963.31
75	45.997.40	22.940	2.005.11
76	48.150.00	23.513	2.047.80
77	50.403.40	24.100	2.091.44
78	52.762.20	24.702	2.135.94
79	55.231.40	25.319	2.181.42
80	57.816.20	25.951	2.227.89
81	60.521.90	26.599	2.275.34
82	63.354.30	27.263	2.323.81
83	66.382.60	27.944	2.375.55
84	69.489.30	28.642	2.426.13
85	72.741.30	29.358	2.477.73
86	76.145.50	30.091	2.468.80
87	79.709.10	30.843	2.584.34
88	83.439.40	31.614	2.639.31
89	87.344.36	32.404	2.695.48
90	91.432.07	33.214	2.752.81
91	95.711.09	34.044	2.811.39
92	100.190.36	34.895	2.871.19
93	104.879.26	35.770	2.932.04
94	109.787.60	36.664	2.994.42
95	114.926.19	37.580	3.058.17
96	120.304.73	38.519	3.123.25
97	125.934.99	39.937	3.153.34
98	131.828.74	40.935	3.220.44
99	137.998.32	41.958	3.287.96
2.000	144.456.64	43.006	3.357.98