

DOCUMENTOS
DE TRABAJO
DEL PICNA

Nº6

ISBN: 978-987-88-4550-0



Documento de trabajo Nº6

Implicancias de los márgenes y de los impuestos
en la estimación de los precios

Guadalupe Pérez Regueira*

.UBA económicas
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Programa de Investigación en Cuentas Nacionales

Los Documentos de Trabajo del PICNA reflejan avances de investigaciones realizadas en el marco del programa y se publican con acuerdo de la Comisión de Publicaciones. Los autores son responsables de las opiniones expresadas en los documentos.

ISBN: 978-987-88-4550-0

El Programa de Investigación en Cuentas Nacionales (PICNA) reconoce a los autores de los artículos de la Serie de Documentos de Trabajo la propiedad de sus derechos patrimoniales para disponer de su obra, publicarla, traducirla, adaptarla y reproducirla en cualquier forma.

(Según el art. 2, Ley 11.723).

Pérez Regueira, Guadalupe
Implicancias de los márgenes y de los impuestos en la estimación de los precios / Guadalupe Pérez Regueira. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Guadalupe Perez Regueira, 2022.
Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-88-4550-0

1. Economía. I. Título.
CDD 336.294



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

Implicancias de los márgenes y de los impuestos en la estimación de los precios

Pérez Regueira Guadalupe*

Mayo 2022

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objeto analizar los precios a los cuales se valúa la oferta y la demanda de bienes y servicios siendo que los precios sirven de referencia para la toma de decisiones de los productores y de los demandantes. Asimismo, dicho análisis corresponde a los precios de las unidades producidas y adquiridas por los agentes participantes de la operación al momento que se efectúa su cambio de propiedad y el lugar donde ocurre.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze the prices at which the supply and the demand of goods and services are valued, since prices serve as a reference for producers and buyers to take a decision. This analysis corresponds to the volumes produced and purchased by the agents participating in the operation at the time of change of ownership and the place in which occurs.

Palabras claves: Valuación de los agregados macroeconómicos, clasificación de los impuestos, márgenes de comercio y transporte, método del flujo de bienes.

Key word: Valuation of macroeconomic aggregates, tax classification, trade and transport margins, commodity flow method.

JEL codes: E03, L11

Publicado y editado por:



.UBA económicas
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



[PICNA] PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN
EN CUENTAS NACIONALES



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

* Universidad de Buenos Aires ,Facultad de Ciencias Económicas,. La autora agradece los valiosos comentarios de Juan Carlos A. Propatto sobre el documento y la ayuda de Luis A. Suárez en la estimación de los cuadros de oferta y utilización.

Indice	Página
I) Introducción	5
II) Valuación de los agregados macroeconómicos	6
III) Clasificación de los impuestos a la producción	7
IV) Cuadros de oferta y utilización	9
V) Servicios de comercio	11
VI) Servicios de transporte de carga	14
VII) Método de la corriente de mercancías	23
VIII) Consideraciones finales	26

I) Introducción

El presente trabajo tiene por objeto analizar los precios a los cuales se valúa la oferta y la demanda de bienes y servicios para las cantidades ofrecidas y adquiridas. Esto tiene su fundamento en que las cantidades demandadas y ofrecidas se valúan a un precio determinando los valores de la oferta y de la demanda y su desagregación en precios y cantidades. Los precios también sirven para la valuación de los stocks y otras variables, pero aquí el foco de análisis será la valuación referente a la transacción de los bienes y servicios.

Los precios sirven de referencia para la toma de decisiones de los productores y demandantes. Dicho análisis requiere conocer qué componentes están incluidos o excluidos de los precios. Cuando los bienes son transados, los agentes participantes de la operación acuerdan en qué momento se efectúa su cambio de propiedad lo cual implica el lugar y el momento hasta que el oferente es responsable del bien y luego a partir que el comprador se hace cargo de este.

El objetivo será analizar los componentes de los precios percibidos por el productor y de los precios pagados por el comprador. Esto surge porque el precio recibido por el productor suele ser inferior al pagado por el comprador debido a los márgenes de comercio y transporte y a los impuestos netos de subvenciones a los productos.

Los precios de productor percibidos por los fabricantes excluyen el IVA facturado, el margen de comercio y los cargos por transporte de mercancías facturados separado. Mientras que el precio básico, además de los conceptos excluidos, deduce el resto de los impuestos a los productos (tales como los ingresos brutos, los derechos a las exportaciones y los impuestos específicos, etc.) y suma las subvenciones a los productos.

El precio básico debe cubrir el monto de los costos totales afrontados por el productor por el consumo intermedio, la remuneración laboral, el excedente de explotación, el ingreso mixto y los otros impuestos netos de subvenciones a la producción.

El precio básico o productor son los precios a los cuales se valúan las cantidades ofrecidas.

La demanda de la economía se valúa a precios de comprador. El precio de comprador es el precio que paga el demandante incluyendo los impuestos a los productos (salvo el IVA deducible), los márgenes de comercio y los gastos de transporte facturados por separado por el vendedor.

Los precios esgrimidos refieren a la valuación de las cantidades producidas e importadas (oferta) y de las cantidades demandadas por ventas (consumo final, formación de capital fijo y exportación) y por los bienes ingresados a existencias / retirados de existencias (variación de existencias).

El siguiente trabajo se divide en las siguientes partes: II) Valuación de los agregados macroeconómicos, III) Clasificación de los impuestos a la producción, IV) Cuadros de oferta y utilización, V) Servicios de comercio, VI) Servicios de transporte de carga, VII) Método de la corriente de mercancías y VIII) Consideraciones finales.

II) Valuación de los agregados macroeconómicos

Los precios deben relevar los valores a los cuales una transacción se realiza. Las cantidades ofrecidas de los bienes y servicios producidos internamente (VBP) e importados, así como las cantidades demandadas de los bienes y servicios por consumo intermedio, consumo final, formación de capital y exportaciones tienen diferentes precios para su valuación.

Dentro de la oferta total de bienes y servicios (OT_{pc}, la oferta total de bienes y servicios disponibles a precio de comprador), la producción interna se valúa a precios básicos como su primer mejor (o a precios de productor como segunda mejor opción) mientras las importaciones de bienes se valúan a precio FOB (Mb FOB) para el total de la economía¹.

$$OT_{pc} = VBP_{pb} + Mb_{FOB} + Ms + (T-S)_p$$

$$OT_{pc} = VBP_{pp} + Mb_{FOB} + Ms + IVA_{no\ deducible} + T_m$$

El precio básico es el monto que recibe el productor por el comprador menos los impuestos a los productos (Tp) por pagar y sumadas las subvenciones a los productos (Sp) por cobrar por el productor.

Tanto el precio básico como el precio de productor excluyen la cantidad a cobrar por el IVA (o cualquier impuesto análogo) facturado sobre el bien o servicio vendido. Asimismo, ambos precios excluyen los márgenes de comercio y cualquier gasto de transporte de carga facturado por separado por el productor (cuadro 6.1, SCN 2008).

Precio básico (pb)

+ Impuestos sobre los productos (excluido el IVA facturado)

- Subvenciones a los productos

= Precio de productor (pp)

+ IVA no deducible por el comprador

+ Márgenes de transporte de carga facturados en forma separada

+ Márgenes comerciales mayoristas y minoristas

= Precios de comprador de un bien (pc)

Los impuestos a los productos recibidos por el productor (y pagados por el comprador) son apropiados por el gobierno y los subsidios a los productos recibidos por el productor (y pagados por el gobierno) refieren al monto en que reduce los precios cobrados a los compradores.

Los precios básicos excluyen cualquier impuesto sobre los productos que el productor reciba del comprador y reintegre al gobierno, pero incluye cualquier subvención a los productos que el productor reciba del gobierno y utilice para bajar los precios cobrados a los compradores.

Cuando la producción está valuada a precios básicos, los impuestos a los productos excluidos comprenden el IVA no deducible, los impuestos sobre las exportaciones, los impuestos sobre los ingresos brutos, los impuestos específicos y el resto de los impuestos a los productos.

Considerando la definición del precio básico para la producción de mercado, este precio debe cubrir el consumo intermedio (CI), la remuneración laboral (RI), el excedente neto de explotación (ENE), el ingreso neto mixto (YNM), la asignación por consumo de capital fijo (ACKF) y los otros impuestos netos de las subvenciones a la producción (T-S)_{ox}.

$$VBP_{pb} = CI_{pc} + RI + ENE + YNM + ACKF + (T-S)_{ox}$$

¹ Luego se explicará la valuación CIF de los bienes importados. Esto se vincula a la diferenciación de la oferta total de bienes y servicios del análisis de la oferta únicamente de los bienes. Véase Perez Regueira (2021).

Los subsidios a los productos (equivalentes a impuestos negativos) se registran con un signo negativo para indicar que reducen por ese monto el nivel de los precios pagados por los compradores.

La demanda total (DT_{pc}, la utilización de los bienes y servicios disponibles) se valúa al precio de comprador que es la cantidad pagada por el comprador, excluido el IVA deducible por el comprador (o impuesto análogo), con el fin de hacerse cargo de una unidad de un bien o servicio en el momento y en el lugar requeridos por el demandante. El precio de comprador de un bien incluye los gastos de transporte pagados por separado por el comprador cuando se hace cargo de este en el momento y en el lugar requeridos.

$$DT_{pc} = CI_{pc} + Ch_{pc} + Cg_{sc} + Cisflsh_{sc} + FBKF_{pc} + VE + OV + Xb_{FOB} + Xs$$

Para la valuación del consumo intermedio (CI), del consumo de los hogares (Ch) y de la formación de capital fijo (FBKF) se utiliza el precio de comprador. En la variación de existencias (VE) se usa el precio vigente en el momento de ingreso y salida del bien. Mientras que el consumo de gobierno (Cg) y de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (Cisflsh) se valúan por suma de costos (sc) y la exportación de bienes (Xb) a precios FOB².

Por lo esgrimido, el precio básico recibido por el productor y el precio pagado por el comprador pueden diferir en el precio asignado a la transacción, porque existe una/s terceras partes que paga o recibe un monto por el bien o servicio por encima o por debajo del precio percibido por el productor.

Esto ocurre porque el comprador puede pagar un mayor precio al recibido por el productor debido a los impuestos a los productos, a los cargos por la intermediación comercial o a los cargos de transporte facturados por separado. También puede pagar un precio menor del recibido por el productor debido a las subvenciones a los productos (recibidas por el productor y pagadas por el gobierno).

En el próximo apartado se explica la clasificación de los impuestos a la producción para clarificar cómo su inclusión o exclusión determina la valuación aplicada a las cantidades ofrecidas y demandadas de los bienes y servicios.

III) Clasificación de los impuestos a la producción

Los impuestos a la producción son pagados (y se generan) sobre la producción, el suministro, la venta o la transferencia de los bienes y servicios. Estos impuestos se dividen en impuestos a los productos y otros impuestos a la producción. Los primeros se pagan por un porcentaje (ad valorem) o por un monto por unidad. Los segundos son pagados por los productores por el hecho de dedicarse a una actividad productiva, tales como los impuestos sobre la nómina salarial, sobre activos fijos, sobre licencias comerciales, entre otros ejemplos para la economía argentina.

Cabe aclarar que los principales impuestos a los productos que caen sobre las ventas son el IVA facturado, los ingresos brutos, las retenciones a las exportaciones y los impuestos específicos, entre otros ejemplos de Argentina. Mientras que los impuestos a los productos que gravan las compras son el IVA (deducible o no deducible) y los derechos a las importaciones sobre la adquisición de bienes importados (T_m).

²Los ingresos a existencias de materiales y bienes de reventa se valúan a precios de comprador y los ingresos a existencias de productos terminados y trabajos en curso se valúan a precios básicos que es precio de comprador que se paga el productor a sí mismo en su función de comprador de su propia producción. Los retiros de existencias se valúan a los precios vigentes al momento de su venta o utilización. Los objetos valiosos (OV) son activos producidos que no se utilizan para producir o el consumo. Tienen un valor significativo y se utilizan como reserva de valor.

Las subvenciones a la producción son pagos corrientes explícitos pagados por el gobierno y recibidos por los productores. En forma análoga a los impuestos a la producción, éstos se dividen en subvenciones a los productos y en otras subvenciones a la producción.

El IVA (u otro impuesto deducible análogo) se recauda por etapas. Los productores cargan determinadas tasas porcentuales sobre los bienes y servicios que proveen. El IVA facturado figura por separado en las facturas emitidas por los vendedores, así los compradores tienen discriminado el monto que han pagado por este impuesto.

Los productores no pagan al gobierno el monto total del IVA cobrado a sus compradores, sino que este se deducirá del IVA que ellos pagaron por la adquisición de los insumos, de los bienes de reventa o de los activos de capital fijo. Es decir, el productor pagará únicamente la diferencia entre el IVA sobre sus ventas (facturado) y el IVA deducible por sus compras.

A continuación, se describe las definiciones asociadas a la terminología del IVA (párrafo 6.58, SCN 2008):

El IVA facturado es el IVA por pagar sobre las ventas de un productor, el cual figura por separado en la factura emitida para el comprador.

El IVA deducible es el IVA por pagar por las compras de bienes y servicios de consumo intermedio, de bienes para reventa y los activos de capital fijo que el productor puede deducir del IVA facturado a sus clientes y adeudado al gobierno.

El IVA no deducible es el IVA por pagar por un comprador y que éste no puede deducir del propio IVA que adeuda (si es que adeuda). El IVA no deducible es principalmente el IVA pagado por los hogares consumidores por su consumo final. El IVA por pagar por las unidades productoras gubernamentales o instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares proveedoras de servicios no de mercado es también no deducible.

A los fines prácticos, el IVA se registra en forma neta dado que las encuestas de facturación a las empresas registran sus ventas excluyendo el IVA facturado (porque no es un ingreso para el productor) y sus compras de bienes y servicios excluyendo el IVA deducible (porque no es un costo para el productor).

Por tales razones, el SCN recomienda el registro neto del IVA siendo que la producción y las importaciones se valorizan excluyendo el IVA facturado e IVA Aduana. Mientras que las compras de bienes y servicios se registran sólo incluyendo el IVA no deducible.

En el sistema neto, el IVA se registra en las compras pagadas sobre los usos finales, fundamentalmente sobre el consumo de los hogares. Eso se aclara porque las empresas pueden pagar pequeñas cantidades por determinadas compras para las cuales el impuesto no es deducible (párrafo 6.61, SCN 2008)³.

La desventaja del registro neto es que se registran precios diferentes para las dos partes intervinientes en una misma transacción cuando el IVA no es deducible. Por lo tanto, el valor total de las compras registradas por los compradores tiene que superar al valor total de los ingresos por ventas registrados por los productores en el monto del IVA no deducible.

En resumen, considerando el IVA dentro de los impuestos a los productos, la valuación de los productos debe excluir el IVA facturado por el productor (sea por la producción interna como por las importaciones). Para estimar la demanda intermedia y final, las compras de los bienes y servicios se registran incluyendo únicamente el IVA no deducible.

³ En el caso argentino, el Régimen simplificado para Pequeños Contribuyentes (*Monotributo*) reemplaza al pago del impuesto a las ganancias, el IVA, los aportes previsionales y las contribuciones a salud. Por tal razón, un productor monotributista, no factura IVA en sus ventas y tampoco puede deducir el IVA de sus compras.

Recapitulando, las condiciones del IVA pueden ser IVA deducible, IVA no deducible o no aplicable. La condición de IVA deducible se aplica mayormente en el consumo intermedio y en la formación de capital fijo; y en menor medida, en la variación de existencias. La condición del IVA no deducible se aplica mayormente al consumo final; y en menor medida a la formación de capital fijo, a la variación de existencias y al consumo intermedio. La condición del IVA no aplicable refiere a las exportaciones, al uso de cualquier bien o servicio sujeta a tasa cero y a las exenciones para productores (usualmente pequeñas empresas, párrafo 14.80, SCN 2008)⁴.

Siguiendo con el análisis de la oferta y demanda de los productos, en el próximo acápite se presentarán los cuadros de oferta y utilización los cuales son una herramienta a los fines del estudio de los bienes disponibles en la economía y su adquisición por los diferentes tipos de usos.

IV) Cuadros de oferta y utilización

A los efectos del análisis de las matrices de oferta y utilización, resulta conveniente considerar la compra de un producto en dos transacciones distintas: la compra del producto pagado al fabricante y la compra del margen a los comerciantes del producto.

Si el productor entrega el producto al comprador sin un gasto explícito, el costo de la entrega está incluido en el precio básico. Sólo si el comprador recibe una factura por separado por la entrega, existe un margen de transporte que es parte del precio de comprador.

Considerando únicamente la oferta de bienes a precios de comprador, ésta se determina como la suma del valor de producción a precios básicos, de las importaciones de bienes a precios CIF, del margen de comercio, del margen de transporte y de los impuestos netos de subvenciones a los productos.

Como fue ya expuesto, el tratamiento del IVA para un mismo producto puede ser deducible para las unidades productoras (de mercado) y no deducible para los hogares consumidores, el gobierno, las ISFLSH (éstos dos últimos productores de no mercado) y otros productores de mercado que no pueden aplicar la deducción. Estas consideraciones generan dificultades para su identificación y su forma de exposición. Siendo que los hogares consumidores demandan gastos en consumo final mientras que el gobierno y las ISFLSH son productores que demandan bienes y servicios de uso intermedio por los cuales no deducirán el IVA pagado para proveer sus servicios de no mercado.

Cuando los datos se compilan a precios de comprador, no puede determinarse en forma separada la demanda de los servicios de comercio mayorista y minorista y los impuestos sobre los productos sobre los bienes adquiridos.

Respecto a la formación de capital fijo, ésta es asignada según los productos de las categorías de activos utilizados repetidamente en los procesos de producción durante más de un año. Puede ocurrir que la adquisición o la enajenación de activos fijos nuevos o preexistentes se encuentre exenta del pago de los impuestos sobre los productos y que no sea objeto de los márgenes de comercialización y transporte. Sin embargo, algunos activos se encuentran sujetos al pago de IVA, a gastos de comercialización y transporte, a costos de transferencia de la propiedad, así como también a cargos por servicios legales o inmobiliarios.

También existe la reventa de bienes existentes, esto ocurre cuando los bienes disponibles para ser adquiridos en el mercado interno no proceden de la producción interna ni de las importaciones actuales siendo que esos bienes cambian de dueño. Ejemplos de ellos son los cambios de manos de los edificios y de los vehículos. En

⁴ El IVA deducible o el IVA no deducible sobre la variación de existencias refiere al IVA compras que es deducible o no sobre las compras de materiales y suministros no utilizados aún como insumos o sobre las compras de bienes para revender.

el caso, la oferta de bienes permanecería sin cambios, sino que se registra un valor negativo en el cuadro de utilización. Estas transacciones no se corresponden frecuentemente al mismo valor por la existencia de los costos de transferencia de la propiedad.

Para el comprador, los costos de transferencia sobre la adquisición de activos se registran como parte de la formación de capital fijo, los cuales se amortizarán a lo largo del período en que el comprador espera utilizar el activo.

Los bienes exportados se valúan a precios FOB, siendo el precio pagado por el importador en la frontera de país vendedor. Esta valoración puede no ser concordante con las estadísticas de las Cuentas Nacionales porque el punto de valoración en la frontera del país exportador no necesariamente es el lugar donde el bien exportado cambia de propiedad.

Las exportaciones (al igual que las importaciones) deben ser registradas en el momento y en el lugar que acontece el cambio de propiedad entre la unidad residente y la no residente. Sin embargo, el supuesto práctico aplicado en función de las fuentes existentes es que el cambio de propiedad ocurre en la frontera nacional.

La matriz de oferta de los bienes a precios de comprador puede desagregarse en 5 componentes:

- a. producción interna a precios básicos
- b. importaciones de bienes a valor CIF e importaciones de servicios
- c. márgenes de comercio
- d. márgenes de transporte
- e. impuestos netos de subvenciones a los productos

Una vez sumados los márgenes de comercio y transporte a la oferta de bienes, el siguiente paso es añadir el IVA no deducible. Si se suman el resto de los impuestos a los productos a pagar por las unidades productoras, la matriz de oferta a precios básicos queda valuada a precios de comprador.

Dentro de la demanda del cuadro de utilización, no se muestran en forma separada estos componentes, sino que por el lado de la oferta se desglosan para obtener la descomposición del precio de los bienes.

Para la oferta de importaciones también debe asignarse el consumo intermedio, el consumo final, la formación de capital fijo y la variación de existencias. Las importaciones de bienes deben registrarse en el cuadro de oferta a precios básicos sumando los impuestos a los productos y los márgenes posteriormente. Cabe aclarar que no existe una valoración apropiada de la importación de bienes a precios básicos (párrafo 14.77, SCN 2008).

En el cuadro de oferta, los márgenes se muestran compensando la oferta de servicios de comercio y transporte de carga. Tal como se mencionó, deben considerarse si los servicios de transporte son facturados en forma separada o no. En el primer caso, los precios básicos excluyen el valor del transporte; mientras que, en el segundo, el valor de los bienes a precios básicos incluye dicho costo.

En los próximos apartados se estudiará con mayor profundidad el marco conceptual de los márgenes de comercio y transporte de carga facturado por separado.

V) Servicios de comercio

Las características de la producción comercial que la diferencia de otra actividad económica es que se basa principalmente en un proceso de reventa, es decir, la venta sin transformación. Los bienes son transformados sin sufrir un cambio sustancial en su forma, apariencia o naturaleza siendo los bienes nuevos diferentes de los bienes existentes antes del cambio. Dicho servicio comercial se realiza por medio del almacenamiento y la exhibición de un conjunto de bienes en determinadas alocaciones.

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU): “Se considera que la venta sin transformación comprende las operaciones (o manipulaciones) habituales que entraña el comercio; por ejemplo la selección, la clasificación y el montaje de productos, la mezcla de productos (por ejemplo, arena), el embotellado (con o sin limpieza previa de las botellas), el embalaje, la división de las mercancías a granel y el reenvasado para su distribución en lotes más pequeños, el almacenamiento (se realice o no en congeladores o cámaras frigoríficas), la limpieza y el secado de productos agropecuarios, y el corte de tableros de fibra o de madera o de placas de metal como actividades secundarias. En muchos casos los mayoristas se ocupan del montaje y la clasificación de productos que vienen en grandes lotes, dividen los productos a granel, los reenvasan y redistribuyen en lotes más pequeños, por ejemplo, los productos farmacéuticos; almacenan, refrigeran, entregan e instalan productos, realizan actividades de promoción de ventas para sus clientes y se encargan del diseño de las etiquetas” (Naciones Unidas 2009).

Los comerciantes compran y revenden bienes en igual estado en que fueron adquiridos. Dichos bienes adquiridos no forman parte de su consumo intermedio, sino que sólo son clasificados, limpiados, empaquetados, ordenados, almacenados, etc. Los productores (el comercio u otros productores que realizan una actividad comercial en forma secundaria) que adquieren bienes para reventa no generan un proceso adicional, sino que éstos sólo son presentados en forma que resulten atractivos para sus clientes (párrafo 10.145, SCN 2008).

El comercio mayorista comprende la reventa a otros comercios minoristas, a otros comercios mayoristas, a establecimientos industriales, a instituciones o a profesionales. En cambio, el comercio minorista comprende principalmente la reventa para el consumo personal del público en general.

El margen de comercio es la diferencia entre el precio de venta de un bien y el precio que tendría que pagar el comerciante para reemplazar dicho bien en el momento que es vendido (precio de reposición). El margen de comercio se genera sólo cuando existe un servicio comercial a través de la compra y reventa de bienes (Séruzier M. 2003).

$$\% \text{ Margen unitario} = \frac{(\text{Precio de venta} - \text{Precio de compra})}{\text{Precio de compra}} * 100$$

El margen unitario comercial se define como la diferencia entre el precio obtenido por el bien revendido y el precio que pagaría el comerciante para sustituirlo en el momento que se vende. Dicho margen unitario es un porcentaje obtenido en relación los precios unitarios de mercado y no considera los márgenes diferenciados según las cantidades vendidas, ni las pérdidas ordinarias sufridas por el comerciante ni las ventas por rebajas. Por tal razón, si dichos precios se utilizaran para valorizar las cantidades vendidas y las cantidades revendidas de los bienes (compras – variación de existencias).

$$\% \text{ Valor del Margen} = \frac{\text{Ventas} - (\text{Compras} - \text{VE})}{(\text{Compras} - \text{VE})} * 100$$

En algunas ocasiones, los márgenes obtenidos pueden ser negativos si los precios han sufrido grandes rebajas (u otros casos de pérdidas ordinarias debido al deterioro normal, robo o daño accidental). Los bienes vendidos se valoran a los precios a los cuales se venden, incluyendo los sistemas de rebajas que puedan

surgir. Es decir, los márgenes obtenidos sobre bienes que han sufrido rebajas son menores que sus niveles normales y hasta pueden ser negativos.

En términos generales, en el consumo intermedio intervienen el comercio al por mayor mientras que el consumo de los hogares se canaliza por el comercio minorista (salvo que los consumidores concurren al mercado mayorista). Para la formación de capital fijo, el canal mayorista resulta predominante, aunque la venta minorista resulta significativa en la construcción de viviendas propias por parte de los hogares. En las existencias sólo pueden intervenir los márgenes al por mayor sobre los stocks de materiales y bienes para revender. En el caso de las exportaciones se puede asumir que solo intervienen los márgenes al por mayor (la excepción refiere a los bienes adquiridos por los turistas no residentes, Eurostat 2014).

Los servicios de comercio son un componente importante dentro de la cadena productiva. Esto surge porque en muchas transacciones de bienes entre el fabricante y el comprador interviene un comerciante. Hasta pueden intervenir varios mayoristas hasta llegar a un minorista.

En el siguiente cuadro, se ilustra los posibles canales de distribución de los bienes desde el fabricante hasta el comprador: sin margen, margen mayorista, margen mayorista y minorista y margen minorista:

	Sin margen	Margen mayorista	Margen minorista	Margen mayorista y minorista
Desde	El fabricante	El fabricante Comerciante mayorista	El fabricante Comerciante minorista	El fabricante Comerciante mayorista Comerciante minorista
Hasta	El comprador	El comprador	El comprador	El comprador

El servicio de comercio mayorista y minorista constituye la actividad principal de los comerciantes, pero dicho servicio también puede ser provisto como actividad secundaria de los productores de bienes. Es decir, los márgenes comerciales totales por producto son igual al total de los márgenes que surgen de las ramas de actividad comerciales y de la actividad secundaria por otras ramas de actividad.

Como ya fue explicado, los agregados del cuadro de utilización valuados a precios de comprador no reflejan la demanda de los márgenes de comercio en forma separada. Esta es la razón por la cual es necesario realizar la partición de las transacciones.

La demanda de un bien refiere a su utilización, siendo que el margen es mostrado como el uso de los servicios suministrados por los comerciantes. Los compiladores de las cuentas nacionales requieren de encuestas de comercio para particionar las transacciones para cada producto.

El valor de la producción de comercio se expresa como (capítulo 6, SCN 2018):

- = El valor de las ventas de bienes revendidos en igual estado
- (+) el valor de los bienes comprados para su reventa pero que son utilizados como consumo intermedio o remuneración al trabajo en especie
- (-) el valor de los bienes comprados para su reventa
- (+) el valor de los ingresos a las existencias de bienes para reventa
- (-) el valor de las salidas de las existencias de bienes para su reventa
- (-) el valor de las pérdidas ordinarias debido al deterioro, robos o daños accidentales.

En resumen:

$VBP = Ventas - Compras + Ingresos a existencia final - Salidas de existencia inicial$

$VBP = Ventas - (Compras - Ingresos a existencia final + Salidas de existencia inicial)$

$VBP = Ventas - Valor de reposición de los bienes revendidos$

Siendo que la producción comercial es el valor de las mercaderías vendidas deducido el valor de los bienes comprados sumado los bienes que quedaron en las existencias finales sin vender (que se restan de las compras) y restado los bienes adquiridos en períodos anteriores registrados en las existencias iniciales (que se suman a las compras).

En base al ejercicio sobre el Cálculo de la producción de Comercio (OCDE 2009), donde las ventas totales fueron 4.567.800; las compras de bienes para reventa 3.987.350, la compra de materiales 133.150, las existencias iniciales de bienes para ser revendidos 476.000, las existencias finales de bienes para ser revendidos 548.400, las existencias iniciales de materiales 120 y las existencias finales de materiales 3.250.

		VBPPb Comercio	VBPPb Productor de Bienes	VBPPb Economía Total	Clpc Comercio	VABpb Comercio	VABpb Productor de Bienes	VABpb Economía Total
		652.850	4.120.500	4.773.350				
Ventas - Compras		580.450		580.450	130.020	522.830	4.120.500	4.643.330
Ventas de Bienes p/reventa	4.567.800		3.987.350	3.987.350				
Compras de Bienes p/reventa	-3.987.350							
Var Ex. Bienes p/reventa		72.400		72.400				
Ex. Inicial de Bienes p/reventa	476.000							
Ex. Final de Bienes p/reventa	548.400							
Venta de materiales			133.150	133.150				
Compras de materiales					133.150			
Var Ex. Materiales					3.130			
Ex. Inicial de Materiales	120							
Ex. Final de Materiales	3.250							

Fuente: Elaboración propia en base al Ejercicio 6, Capítulo 4 (OECD 2009)

La oferta interna total de 4.773.350 corresponde a la producción industrial de 4.120.500 (3.987.350 por ventas de bienes para reventa y 133.150 de materiales) y a la producción comercial de 652.850.

La demanda total se compone del consumo intermedio 130.020, del consumo final (ventas finales) 4.567.800 y de la variación de existencias de bienes para reventa y materiales 72.400 y 3.130, respectivamente.

El valor de producción del comercio se estima por la diferencia entre las ventas (4.567.800) y el valor de reposición de las mercaderías vendidas (3.914.950). Dichos bienes pueden ser producidos por otros sectores residentes o por el resto del mundo.

Existe la posibilidad que el comerciante adquiera bienes que no fueron vendidos, siendo que éstos permanecerán en las existencias hasta su posterior venta. Posteriormente, serán revendidos los bienes adquiridos en períodos anteriores a través de la desacumulación de existencias de los bienes para reventa.

La variación de existencias positiva (como en el caso del ejemplo) corresponden a bienes para reventa acumulados y aún no vendidos. El valor de los bienes comprados por el comerciante corresponde al valor de producción del sector que los produjo. Dado que el comerciante no vendió todos los bienes adquiridos, el valor de producción se determina por las ventas 4.567.800 menos el valor de reposición únicamente de los bienes vendidos 3.914.950 (el total de las compras 3.987.350 deducidos los bienes no vendidos 72.400 determina el valor de reposición de las mercaderías vendidas).

Cuando dichos bienes se retiren de existencias se registrará una variación de existencias negativa. Las salidas de existencias de bienes para reventa se valoran a los precios de comprador a los que pueden reponerse en el momento en que se venden. Esto quiere decir que los precios de reposición pueden no corresponder al monto pagado cuando fueron adquiridos.

Los bienes adquiridos para su reventa deben valorarse excluyendo los servicios de transporte facturados separadamente por el vendedor sean provistos por el propio fabricante o por un tercero (transportista). En este caso, el servicio de transporte se registra como consumo intermedio del comerciante y lo mismo ocurre los costos de almacenamiento.

Los ingresos a existencias de los bienes para reventa deben valorarse a los precios de comprador vigentes en el momento de entrada en las existencias. Mientras que las salidas de existencias de los bienes para reventa se valorizan al precio de reposición. Dicha valuación tiene por objeto excluir las ganancias y pérdidas por tenencia si existe un cambio entre el precio al momento de la compra y el precio de reposición al momento de su reventa).

Los márgenes de los bienes empleados para remunerar en especie a los asalariados o retirados para autoconsumo final son nulos. Los bienes proporcionados a los asalariados como remuneraciones en especie deben valorarse a los precios de reposición.

Los materiales y suministros corresponden a bienes que el productor mantiene en existencias previendo que serán utilizados como consumo intermedio. El comerciante puede utilizar materiales (no correspondiendo a bienes para reventa) que fueron adquiridos en períodos anteriores (desacumulación de existencias). También puede suceder que no se utilicen los materiales adquiridos, siendo que éstos permanecerán en existencias hasta su utilización (acumulación de existencias, de acuerdo con el ejemplo).

Es decir, el consumo intermedio del comerciante se estima por las compras menos la variación de existencias de materiales (CI = Compras - VE). En el caso de la desacumulación de materiales, el CI = Compras - (- VE) siendo la utilización mayor a las compras. En el caso de acumulación de materiales, el CI = Compras - (+ VE), donde la utilización es menor a las compras (como en el caso del ejemplo).

Los márgenes obtenidos sobre los bienes adquiridos para reventa varían de acuerdo con su uso. Para determinar los coeficientes de márgenes, es importante considerar no sólo los costos corrientes por el consumo intermedio, la remuneración laboral, los otros impuestos a la producción y excedente de explotación / ingreso mixto sino también los cambios de precios entre el momento en que los bienes son adquiridos (precio de comprador) y el momento en que ocurre la venta (precio de reposición y precio de reventa)

VI) Servicios de transporte de carga

El servicio de transporte de mercancías depende de las toneladas y la distancia entre los lugares de producción y de utilización. Los bienes idénticos ubicados en dos lugares diferentes suponen un cambio de característica del bien por el hecho de ser transportados.

La producción del servicio de transporte de carga se mide por el valor de las cantidades a cobrar por el transporte de bienes. Bajo un marco teórico un bien situado en un lugar determinado se considera de diferente calidad que el mismo bien situado en otro lugar. El servicio de transporte de un lugar a otro implica una transformación económica aun cuando las características del bien no se hayan alterado. El volumen de los servicios de carga puede estimarse en función de las toneladas por kilómetro recorrido, la distancia y duración de la operación (en caso de que se requiera aparcamiento y/o contenedores), tipo de bien

transportado (por volumen, peso, espacio ocupado, normas de seguridad, etc.), origen y destino de la operación, capacidad del vehículo, cargos por manipulación, vehículos propios o de terceros, entre otros.

Es decir, los factores del tamaño, la velocidad y la frecuencia pueden afectar la calidad de los servicios prestados lo cual hace que las tarifas de transporte no suelen estar relacionadas con el valor de los bienes transportados. De hecho, una elevada proporción del transporte se realiza como actividad auxiliar lo cual implica que es muy común que el vendedor del bien se hace cargo de la entrega del bien al comprador utilizando medios de transporte propios y sin facturar este servicio por separado, dificultando la posibilidad para discernir qué gastos están asociados al bien y cuáles al servicio de transporte (Eurostat, 2014).

El servicio de transporte puede ser clasificado por la modalidad: terrestre (ferroviario, automotor y tuberías), acuático (marítimo, fluvial y lacustre) o aéreo; así como también por el territorio donde circular los bienes: interno, transfronterizo, o de tránsito. Estas consideraciones serán aclaradas con ejemplos a lo largo de esta sección.

Para que sea considerado margen del transporte debe considerarse dos variables: 1) La ubicación del productor y del comprador (y la eventual intervención de comerciantes y el caso del comercio exterior) y 2) La unidad productiva factura el servicio bajo la situación en que el agente vendedor asume el costo de transporte inicialmente financiado por el vendedor quien lo factura posteriormente al cliente (contratado a un tercero) o es provisto por el propio productor del bien quien factura su actividad secundaria al cliente (Séruzier, 2003).

Oferente de bienes	Servicios de Transporte	Servicios Comerciales	Servicios de Transporte	Servicios Comerciales	Servicios de Transporte	Demandante de bienes
Establecimiento de productor de bienes (VBPPb) Aduana (Importaciones CIF)	A	Comercio	B	Comercio	C	CI, Ch, FBKF, VE materiales y Exportaciones
Establecimiento de productor de bienes (VBPPb) Aduana (Importaciones CIF)	A	Comercio			C	CI, Ch, FBKF, VE materiales y Exportaciones
Establecimiento de productor de bienes (VBPPb) Aduana (Importaciones CIF)					D	CI, Ch, FBKF, VE materiales y Exportaciones

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro en Séruzier (2003): Los bienes y servicios y el cuadro de oferta y utilización

Por el caso de la demanda, el servicio de transporte A, B, C y D provisto por un tercero es consumo intermedio por parte de los vendedores (del productor o del comerciante). En caso de que dicho servicio sea provisto por cuenta propia, los costos de producción del servicio de transporte están mezclados con otros costos del vendedor.

Por el lado de la oferta, C y D serán margen de transporte sobre el bien que el comerciante o el productor venden por el cual facturan el transporte por separado al comprador (sea porque contrataron a un transportista o como actividad secundaria).

El tratamiento de los márgenes de transporte depende del momento es que ocurre el cambio de propiedad del bien (si la responsabilidad del vendedor termina en el lugar donde el comprador se encuentre o si la responsabilidad del vendedor termina en la puerta de su establecimiento). Siendo que se registrará margen de transporte cuando el vendedor se responsabilice del bien hasta el lugar que se encuentre el comprador y este servicio provisto por el fabricante o por un transportista se facture por separado.

Por consiguiente, el margen de transporte se genera únicamente cuando el servicio de transporte es facturado en forma separada por el vendedor. Se denomina margen porque es un servicio que se provee para entregar el bien a los demandantes. El margen de transporte es la diferencia entre el precio de

comprador y el precio básico en la puerta del establecimiento cuando estos servicios se facturan por separado.

En el caso que el productor se haga cargo de la entrega del producto sin que dicho servicio sea facturado por separado por el vendedor, el costo de la entrega se incluye en el precio básico. En estos casos, estos gastos no se registran como margen de transporte y por ende no explican la diferencia en la valoración entre el precio básico y el precio de comprador.

Los casos en que se producen servicios de transporte, pero no registrados como margen ocurren cuando el propio fabricante transporta los bienes siendo que dicho servicio es una actividad auxiliar y estará incluido en el precio básico del productor. El fabricante puede contratar los servicios de transporte registrado en su consumo intermedio y sin facturarlos por separado al comprador, siendo que el servicio de transporte estará incluido en su precio básico (capítulo 9, ESA 2009).

Si el comerciante provee el servicio de transporte hasta llevar al comprador sin facturarlos por separado, estos gastos de transporte estarán en el margen comercial (excluidos en el margen de transporte), siendo que dicho servicio será actividad auxiliar del comercio o consumo intermedio si contrata a un tercero.

Cuando los hogares adquieren bienes de consumo final y contratan a un tercero porque se responsabilizan de su traslado, los gastos de transporte se registrarán como consumo final de estos servicios.

En resumen, la forma de exposición de los servicios de transporte en el cuadro de oferta depende de cómo se provee el servicio (recursos propios o un tercero contratado) y quien se hace cargo del servicio (el vendedor o el comprador).

A continuación, se ejemplifican los seis casos que ocurren sobre el impacto de los costos de transporte en los precios (en base al cuadro 14.3, SCN 2008):

Consideremos la situación donde una unidad A vende un producto a una unidad B, siendo ambas unidades residentes. Si B recoge el producto de A, el precio es 200. El costo de transporte desde la fábrica de A hasta la de B es de 10. Tanto A como B tienen una flota para el servicio de transporte para trasladar el producto desde A hasta B, o pueden utilizar a un tercero C (transportista), también residente. Los impuestos a los productos (distintos del IVA) son el 10% sobre el producto y su transporte.

En cada caso se ilustra la cuenta de producción del productor A, del productor B, del transportista (T) y la economía total detallando el valor bruto de producción, el consumo interno y los impuestos a los productos.

Luego se expone los cuadros de oferta y utilización para los mismos casos.

		Pb	Tp	Pp	MT	Pc	
1	A cobra a B un precio todo - incluido y usa su propia flota para la entrega	210	21	231		231	El transporte es una actividad auxiliar de A
2	A cobra a B por el transporte pero usa flota propia para la entrega	200	20	220	11	231	El transporte es una actividad secundaria de A
3	A cobra a B un precio todo - incluido pero usa a C para la entrega	210	21	231		231	El VBP de C es CI de A
4	A cobra a B por el transporte pero usa a C para la entrega	200	20	220	11	231	El VBP de C es CI de A
5	B recoge el producto de A usando su propia flota de transporte	200	20	220		220	El transporte es un costo auxiliar de B
6	B recoge el producto de A pero usa a C para retirarlo B	200	20	220		220	B compra 2 productos, uno de A y otro de C
		10	1	11		11	

CASO 1: A cobra a B un **precio todo - incluido** y usa su **propia flota** para la entrega

	Productor A		Productor B		Transporte		Economía total	
VBPPb bien (act aux)		210						210
Clpc bien			231				231	
Tp (no IVA)								21

CASO 2: A cobra a B por el **transporte por separado** pero usa **flota propia** para la entrega

	Productor A		Productor B		Transporte		Economía total	
VBPPb bien		200						200
VBP MT (act 2ria)		11						11
Clpc bien			231				231	
Tp (no IVA)								20

CASO 3: A cobra a B un **precio todo - incluido** pero usa a C para la entrega

	Productor A		Productor B		Transporte		Economía total	
VBPPb bien		210						210
VBP servicio						10		10
Clpc bien			231				231	
Clpc servicio	10						10	
Tp (no IVA)								21

CASO 4: A cobra a B por el **transporte por separado** pero usa a C para la entrega

	Productor A		Productor B		Transporte		Economía total	
VBPPb bien		200						200
VBP MT		11				11		22
Clpc bien			231				231	
Clpc servicio	11						11	
Tp (no IVA)								20

CASO 5: B recoge el **producto de A** usando su **propia flota** de transporte

	Productor A		Productor B		Transporte		Economía total	
VBPPb bien		200						200
Clpc bien			220				220	
Tp (no IVA)								20

CASO 6: B recoge el **producto de A** pero usa el transporte de C para retirarlo B

	Productor A		Productor B		Transporte		Economía total	
VBPPb bien		200						200
VBP servicio						10		10
Clpc bien			220				220	
Clpc servicio			11				11	
Tp (no IVA)								21

Matrices de Oferta

CASO 1	VBPpb A	VBPpb T	MT	Tp	OT pc
Bien	210			21	231
Servicio					

CASO 2	VBPpb A	VBPpb T	MT	Tp	OT pc
Bien	200		11	20	231
Servicio	11		-11		

CASO 3	VBPpb A	VBPpb T	MT	Tp	OT pc
Bien	210			21	231
Servicio		10			10

CASO 4	VBPpb A	VBPpb T	MT	Tp	OT pc
Bien	200		11	20	231
Servicio	11	11	-11		11

CASO 5	VBPpb A	VBPpb T	MT	Tp	OT pc
Bien	200			20	220
Servicio					

CASO 6	VBPpb A	VBPpb T	MT	Tp	OT pc
Bien	200			20	220
Servicio		10		1	11

Matrices de Utilización

CASO 1	CI A	CI B	DT pc
B			
S		231	231

CASO 2	CI A	CI B	DT pc
Bien		231	231
Servicio			

CASO 3	CI A	CI B	DT pc
Bien		231	231
Servicio	10		10

CASO 4	CI A	CI B	DT pc
Bien		231	231
Servicio	11		11

CASO 5	CI A	CI B	DT pc
Bien		220	220
Servicio			

CASO 6	CI A	CI B	DT pc
Bien		220	220
Servicio		11	11

Para el ejemplo precedente de los márgenes de transporte, se analizó el servicio de transporte dentro del territorio económico provisto por residentes sobre bienes producidos internamente.

También puede darse la situación en la cual los compradores y los vendedores residan en diferentes economías. Aquí también, las condiciones de entrega de los bienes puede ser responsabilidad del comprador o del vendedor según el contrato establecido entre las partes.

Las estadísticas del comercio Internacional de mercancías utilizan la valoración FOB (*Free on board*: Franco a bordo) para el valor estadístico de las exportaciones y la valoración CIF (*Cost insurance and freight*: Costo, seguro y flete) para las importaciones de bienes (FMI, 2009).

En la valuación tipo FOB el vendedor debe entregar la mercancía para exportación al transportista nombrado por el comprador en el buque que se encuentra en el puerto de la frontera del país exportador para los bienes despachados por vía marítima o *entrega en frontera (Delivered at frontier DAF)* cuando los bienes son entregados en una frontera terrestre.

En las valuaciones CIF se incluye el transporte y el seguro hasta la frontera del país importador.

El tratamiento de los servicios de fletes es una consecuencia de la adopción del principio de valoración FOB como principio uniforme para los bienes. Siendo que los gastos de fletes hasta la frontera aduanera son incurridos por el exportador, mientras que los gastos más allá de la frontera exportadora son afrontados por

el importador. En los casos en que se acuerden arreglos para el pago de los fletes que no correspondan a la valuación FOB, se requerirá de algunos ajustes.

Las transacciones entre bienes pueden ser entre partes que residan en economías diferentes, por ejemplo, A y B. Esto corresponde al caso de bienes exportados e importados, donde existirá el servicio de transporte dentro del país exportador, dentro del país importador y el transporte entre las fronteras. El transporte dentro del país exportador, el transporte entre fronteras y el transporte dentro del país importador pueden ser provistos por un residente o por un no residente. En cada caso, la fuente de información puede ser diferente.

Para los productos entregados en establecimientos localizados en diferentes economías, la situación más común es el uso de información proveniente de los registros administrativos de las transacciones formales compilados por las autoridades aduaneras. Cabe destacarse que, en la práctica, existen un elevado volumen de productos que circulan sin supervisión ni registros directos de la aduana.

Pueden existir bienes que pueden no estar cubiertos en las estadísticas aduaneras, puede no distinguirse la residencia (la bandera) de los medios de transporte y/o sea difícil identificar por separado el transporte de los bienes comprados / vendidos y los enviados al exterior para su procesamiento. En caso de que no se disponga de información aduanera, los datos deben ser relevados directamente a las empresas o a través de otras fuentes por ser las cámaras empresariales.

Cuando los bienes son exportados, las consideraciones respecto a los cargos del transporte son similares a los bienes vendidos al mercado interno. Si el vendedor (exportador) se hace cargo del envío de los bienes hasta la frontera del país comprador (importador), el valor de los bienes exportados incluirá el costo del transporte internacional. En caso de que el importador se responsabiliza del servicio de transporte, el valor de los bienes exportados excluye el costo del transporte internacional y será una compra separada demandada por el comprador.

La cuestión principal es identificar si el agente exportador es responsable del bien solo hasta que sale de su establecimiento, hasta su frontera, hasta la frontera importadora o hasta que llegue al lugar donde se encuentra el importador. Entre esos cuatro puntos, existen tres servicios de transporte implicados, el transporte desde el establecimiento del exportador hasta la frontera de su país, el transporte desde la frontera del país exportador hasta la frontera del país importador y el transporte desde la frontera del país importador hasta el lugar donde se encuentre el importador (situación análoga sucede con las importaciones).

A partir del ejemplo del Manual SCN 2008 (párrafo 14.64), donde A y B son unidades institucionales residentes en distintas economías, si el exportador A es responsable del envío hasta la frontera del país A y este servicio no se factura por separado, el valor de las exportaciones (o el valor de las importaciones por pagar por B) tiene incluido dicho servicio de transporte. En el caso B de que se haga cargo del servicio de transporte dentro de A, el valor del bien exportado por A no incluye dicho servicio.

Si un tercero C es utilizado para hacer el traslado, es necesario estimar su residencia. Si A y C residen en la misma economía y A se hace cargo del servicio de transporte entre fronteras contratando a C (no facturado por separado), la transacción por la demanda y oferta del servicio de transporte es interna y éste será incluido en el valor de exportación del bien.

Si A y C son residentes en la misma economía, pero B se hace cargo del transporte contratando a C, entonces en las exportaciones de B quedaría excluido el servicio de transporte y este servicio sería exportado por C.

Si B y C son residentes de una misma economía y A se hace cargo del transporte hasta B contratando a C, existe la importación del servicio por parte de la economía A (como consumo intermedio) que será incluido en el valor exportado del bien de A.

Si B se hace cargo de transporte contratando a C, se registrará una transacción interna de la economía B.

Si A, B y C residen en distintas economías, los servicios provistos por C a A se registran como un servicio exportado por C e importado por A y el valor de los bienes exportados por A debe ser superior al consumo intermedio del transporte incurrido. Si los servicios provistos por C a B, se registra una exportación de C y una importación de B.

En resumen, las consideraciones para tener en cuenta refieren a qué agente se hace cargo del costo del transporte, es decir, cuando el cambio de propiedad toma lugar (si es antes o después del traslado de A a B) y si se hace cargo A (si lo factura por separado).

Los registros aduaneros sirven a los propósitos administrativos y de recaudación impositiva lo que puede provocar que los registros (sea por la valuación y/o por el momento) no sean coincidentes con las estadísticas de las cuentas nacionales y de la balanza de pagos.

Dentro de los registros aduaneros, las importaciones de bienes son generalmente valuados a precios CIF (es decir, incluyendo el costo de fletes internacionales y seguros) en la frontera del país importador. Asimismo, la valuación CIF es utilizada para el gravado de los impuestos sobre las importaciones. La valuación CIF excluye el transporte desde la frontera del país importador hasta el lugar en donde se encuentra el importador. Dicho transporte interno puede ser provisto por un medio de transporte residente como por un transportista no residente.

En la teoría, las exportaciones y las importaciones de bienes (X_b y M_b) deben tener una valuación uniforme a precios FOB. Eso evita la necesidad de hacer el ajuste CIF / FOB a las importaciones. De todas maneras, la valuación FOB para las exportaciones no siempre es ideal para los criterios de las cuentas nacionales. Lo más usual es que el comprador (importador) no se haga cargo del transporte del bien desde la fábrica del productor sino a partir que llegue a la frontera del país exportador y este servicio no se facture por separado, por eso se utiliza la valuación FOB. En el caso que el comprador se haga cargo desde la fábrica del producto a través de un tercero residente en el país del exportador, la valuación del bien exportado debería ser EXW (*ex works*, en la fábrica) a lo debe sumarse la exportación del servicio (X_s). Una situación similar ocurriría cuando el exportador se hace cargo del transporte hasta la frontera y este servicio es facturado por separado sea porque contrató a un tercero o porque lo proveyó el mismo productor como actividad secundaria.

Los bienes pueden transportarse por tierra, mar o agua. Con la consideración particular que en el transporte automotor y ferroviario es más común que un mismo vehículo transporte bienes entre distintos países.

Si el importador se hace cargo del envío y el transportista no reside en su misma economía, se registra la importación de un servicio, separándose el valor del bien y el valor del servicio. Si el propio importador se hace cargo del envío contratando a otro residente no se registra ninguna importación de servicios (M_s). Si en este caso las importaciones se valúan a CIF, estos servicios quedarían incluidos en la importación por lo cual se requiere un ajuste de exportación por el mismo monto de los servicios para no alterar el saldo comercial de bienes y servicios de la balanza de pagos. Por tal razón, la columna de ajuste tiene por función excluir los servicios de transporte y seguro del valor CIF no fueron importados sumándolos al ajuste de compensación CIF / FOB.

A modo ilustrativo se expone el tratamiento del transporte de bienes exportados e importados en base al Sistema Europeo de Cuentas (tablas 3.3 y 3.4, SEC 2010) y al Manual de la Balanza de Pagos (cuadro 10.3, FMI 2009).

Se supone que el valor de un bien en la puerta de un establecimiento residente en el país A es 10.000, el transporte dentro del territorio de A (TA) hasta su frontera es 200, el transporte entre las fronteras de los países A y B (TAB) es 300 y el transporte dentro del territorio del país B hasta el establecimiento importador (TB) es de 100:

Valuación a precios básicos	10.000		
Valuación a precios FOB	10.200	Transporte dentro del país A	200
Valuación a precios CIF	10.500	Transporte entre las fronteras A y B	300
Valuación a precio de comprador	10.600	Transporte dentro del país B	100

Desde el establecimiento exportador hasta el establecimiento importador

	EA	FA	FB	EB	Precio
Bien	10.000	TA	TAB	TB	10.000
CASO 1 - 4	10.000	200			10.200
CASO 2 - 5	10.000	200	300		10.500
CASO 3 - 6	10.000	200	300	100	10.600

Desde el establecimiento importador hasta el establecimiento exportador

	EA	FA	FB	EB	Precio
CASO 1 - 4	10.000	200	300	100	10.600
CASO 2 - 5	10.000	200	300		10.500
CASO 3 - 6	10.000	200			10.200
Bien	10.000	TA	TAB	TB	10.000

EA: Establecimiento del exportador A

FA: Frontera del país exportador A

FB: Frontera del país importador B

EB: Establecimiento del importador B

Los seis casos sobre el registro de los bienes exportados, desde la óptica de la economía exportadora (en base a la Tabla 3.3, SEC 2010), son:

Transporte sobre bienes exportados	Territorio del país exportador (A)	Territorio entre fronteras	Territorio del país importador (B)
Desde Establecimiento del exportador	Hasta Frontera del país exportador →	Hasta Frontera del país importador →	Hasta Establecimiento del importador
Desde Establecimiento del exportador	Hasta Frontera del país exportador →	Hasta Frontera del país importador →	Hasta Establecimiento del importador

Transporte sobre bienes exportados	Territorio del país exportador (A)	Territorio entre fronteras	Territorio del país importador (B)
Transporte provisto por un residente	CASO 1	CASO 2	CASO 3
Transporte provisto por un no-residente	CASO 4	CASO 5	CASO 6

En los casos 1, 2 y 3 el servicio de transporte es provisto por un residente, mientras que en los casos 4, 5 y 6 el proveedor es no residente.

Desde	Hasta	Transporte	Monto
Establecimiento de A	Frontera de A	TA	200
Establecimiento de A	Frontera de B	TA + TAB	200 + 300
Establecimiento de A	Establecimiento de B	TA + TAB + TB	200 + 300 + 100

Los seis casos sobre el registro de los bienes importados (bajo supuesto que refieren a insumos), desde la óptica de la economía importadora (en base a la Tabla 3.4, SEC 2010), son:

Transporte sobre bienes importados	Territorio del país importador (B)	Territorio entre fronteras	Territorio del país exportador (A)
Hasta Establecimiento del importador	Desde Frontera del país importador ←	Desde Frontera del país exportador ←	Desde Establecimiento del exportador
Hasta Establecimiento del importador	Desde Frontera del país importador ←	Desde Frontera del país exportador ←	Desde Establecimiento del exportador

Transporte sobre bienes importados	Territorio del país importador (B)	Territorio entre fronteras	Territorio del país exportador (A)
Transporte provisto por un residente	CASO 1	CASO 2	CASO 3
Transporte provisto por un no - residente	CASO 4	CASO 5	CASO 6

En los casos 1, 2 y 3 el servicio de transporte es provisto por un residente, mientras que en los casos 4, 5 y 6 el proveedor es no residente.

Desde	Hasta	Transporte	Monto
Establecimiento A	Establecimiento de B	TB + TAB + TA	200 + 300 + 100
Establecimiento A	Frontera de B	TB + TAB	200 + 300
Establecimiento A	Frontera de A	TA	200

Resumiendo, las exportaciones valuadas FOB refieren al precio del bien exportado en el punto de salida del país exportador, es decir, que incluye el costo del transporte no facturado por separado desde la puerta del establecimiento productor a la frontera de la economía exportadora.

Si el responsable del costo del transporte internacional hasta la frontera del importador es el exportador, el valor de los bienes exportados a precios básicos debe incluir este costo. En este caso, la valoración CIF se aproximará al precio básico. El precio de comprador diferirá del precio básico por los impuestos netos de subsidios pagados por el comprador (párrafo 14.77, SCN 2008).

Si el responsable de pagar los costos de transporte internacional es el importador, el valor de los bienes importados a precios básicos debe excluir el costo de transporte. En este caso, la valoración FOB de las importaciones se aproximará al precio básico siendo que el precio de comprador diferirá del precio básico debido al costo de transporte internacional incurrido más los impuestos netos de subvenciones pagados por el comprador.

Puede suceder que no sea posible determinar qué unidad es responsable del costo de transporte por la falta de información. A los fines prácticos, las importaciones valoradas CIF se consideran la única fuente con una desagregación por tipo de bien. Sin embargo, si las cifras CIF son utilizadas para las importaciones de bienes, la parte del costo de transporte y seguro provisto por un residente incluido en las importaciones de servicios estaría duplicada. Para evitar esto, se incorpora una columna de ajuste CIF / FOB en el cuadro de oferta, para deducir de los rubros de servicios de transporte y seguro un monto equivalente que compense el ajuste CIF / FOB.

VII) Método de la corriente de bienes

La mejor situación estadística sería que los países tuviesen un cálculo independiente de los componentes de los tres agregados macroeconómicos: el producto, el gasto y el ingreso interno (PBI, GBI e YBI). Cuando esto ocurre, la aplicación de cada método en cada uno de los agregados determinará una discrepancia estadística por la diferencia entre el PBI, el GBI y el YBI. Según las fuentes estadísticas, cada país determina en qué agregado aplicar la discrepancia estadística (FMI, 2001).

Las deficiencias de los diversos métodos de compilación pueden combinarse para suplir dichas insuficiencias. Los datos sobre los métodos del producto y del gasto pueden combinarse utilizando el método de la corriente de mercancías a partir de la identidad del total de la oferta y de la demanda de bienes y servicios. El método de la corriente de mercancías puede aplicarse a diferentes niveles, sea grupos de productos o para un determinado producto. Cuanto más desagregado sea el nivel aplicado más preciso será el resultado.

Luego de la confrontación de los componentes de la oferta y la utilización de la corriente de los bienes y servicios ofrecidos y demandados, surgirán las diferencias por el exceso de oferta o demanda para cada producto o grupo de productos. En esos casos, será necesario determinar con mejor exactitud cada agregado y tomar la decisión de cuál componente requerirá de un ajuste.

Puede utilizarse los métodos de la corriente de mercancías en los casos en que no existan datos exógenos sobre la demanda de mercancías.

Las ventas totales de bienes al mercado interno a precios de comprador se derivan de la siguiente forma:

= Producción interna a precios básicos (VBPPb)
(-) la variación de existencias
(-) las exportaciones de bienes FOB (neta de impuestos a las exportaciones)
(+) las importaciones de bienes CIF (más gastos de nacionalización)
(+) los impuestos sobre los productos
(-) las subvenciones sobre los productos
(+) los márgenes de comercialización y transporte de carga

Usualmente, los datos sobre la oferta de bienes son más fáciles de recopilar que los datos sobre las ventas minoristas. Dado que una parte considerable del comercio al por menor es informal, las encuestas del comercio al por menor tienen probablemente menor captación, de modo que el método de la corriente de mercancías puede ser más idóneo que en los casos de una encuesta al comercio mayorista.

El método de la corriente de mercancías tiene como objeto estimar la demanda de los bienes de uso intermedio, de consumo final de los hogares y de la formación de capital fijo a partir de las estimaciones de la oferta. Muchos países utilizan este método para estimar estos componentes de la demanda de insumos dentro del PBI, del consumo de hogares y de los bienes de capital fijo dentro del GBI.

Dentro de Argentina la estimación de la oferta de la producción y las importaciones tienen estimaciones independientes, así como la demanda de exportaciones y la variación de existencias (de los principales productos agrícolas – ganaderos, mineros e industriales que se encuentren terminados o en proceso).

El consumo intermedio corresponde a la demanda corriente de bienes y servicios por parte de unidades productoras. De estos bienes y servicios, luego de una transformación económica, surgen otros bienes y servicios.

Las ventas al mercado interno pueden efectuarse por los productores de los bienes (VMI P) o por los comerciantes (VMI C). Las ventas al mercado interno de ambos sectores sólo diferirán si existen bienes ingresados / retirados de existencias por el comerciante (VE BV) y por el cambio de precios.

Para el caso de las ventas al mercado interno de los productores de los bienes producidos internamente, el primer paso para su obtención es, a partir de su producción, deducir las ventas al mercado externo (netas de los impuestos a las exportaciones) y los bienes terminados (BT) y trabajos en curso (TC) en poder del productor acumulados sin vender quedando en la existencia final EF (neto de los bienes retirados de la existencia inicial EI por su venta).

$$VBP \text{ pb } P (BT + TC) = VMI \text{ pb } (BT + TC) + Xb \text{ FOB} + VE \text{ pb } (BT + TC)$$

$$VMI \text{ pb } (BT + TC) P = VBP \text{ pb } (BT + TC) P - Xb \text{ FOB} - \text{Ingresos } (BT + TC) \text{ a EF} + \text{Salidas } (BT + TC) \text{ de EI}$$

$$VMI \text{ pb } (BT + TC) P = VBP \text{ pb } (BT + TC) P - Xb \text{ FOB} - VE \text{ pb } (BT + TC)$$

Para el caso de las ventas al mercado interno de los comerciantes de los bienes producidos internamente, su producción se estima en función de sus ventas de bienes revendidos, según vimos anteriormente.

Considerando las ventas de mercaderías (VMI) netas del valor de reposición de las mercaderías vendidas (VRMV), el valor de producción de los comerciantes (o de los productores de bienes con actividad secundaria comercial) de los bienes para reventa (BV) producidos internamente es:

$$VBP \text{ pb } BV \text{ C} = VMI \text{ pb } C - VRMV \text{ pc}$$

$$VBP \text{ pb } BV \text{ C} = VMI \text{ pb } C - \text{Compras pc BV} + \text{Ingresos BV a EF} - \text{Salidas BV de EI}$$

$$VBP \text{ pb } BV \text{ C} = VMI \text{ pb } C - (\text{Compras pc BV} - \text{Ingresos BV a EF} + \text{Salidas BV de EI})$$

$$VBP \text{ pb } BV \text{ C} = VMI \text{ pb } C - (\text{Compras pc BV} - VE \text{ BV})$$

La variación de existencias de los bienes para reventa surge de la diferencia entre los bienes ingresados a la existencia final (comprados y no vendidos) y los bienes salidos de la existencia inicial (comprados en períodos anteriores al de su venta). En el caso que no existan estimaciones de las existencias en poder de los comerciantes de los bienes para revender, la venta y la compra de dichos bienes ocurren en el mismo período.

Las ventas al mercado interno de los comerciantes también se realizan sobre bienes para reventa importados. En función de ello, debe estimarse la producción comercial sobre los bienes importados para revender en poder del comerciante. A lo cual hay que sumar, los gastos de nacionalización comprendidos por la tasa estadística y los gastos portuarios.

$$VMI \text{ CIF } BV \text{ C} = M \text{ CIF } BV - \text{Ingresos BV a EF} + \text{Salidas BV de EI}$$

$$VMI \text{ CIF } BV \text{ C} = M \text{ CIF } BV - VE \text{ BV}$$

Sabiendo que el consumo intermedio son los materiales y suministros (M+S) utilizados dentro del proceso productivo en el período, las compras en el mercado interno de materiales (producidos internamente e importados) equivalentes a las ventas son:

$$CI \text{ pc} = \text{Compras } (M+S) \text{ pc} - \text{Ingresos } (M+S) \text{ a EF} + \text{Salidas } (M+S) \text{ de EI}$$

$$CI \text{ pc} = VMI \text{ pb } (M+S) - \text{Ingresos } (M+S) \text{ a EF} + \text{Salidas } (M+S) \text{ de EI}$$

$$CI \text{ pc} = VMI \text{ pb } (M+S) - VE (M+S)$$

La variación de existencias de los materiales y suministros surge de la diferencia entre estos bienes ingresados a existencias (comprados y no utilizados) y los bienes que salen de existencias (comprados en períodos anteriores al de su utilización).

Los productos secundarios comprenden los productos auxiliares, los subproductos y los productos conjuntos. Los productos auxiliares no guardan vínculo tecnológico con el producto principal, siendo los ejemplos más comunes el comercio, el transporte de carga, los servicios de alquiler, etc. Los subproductos tienen vínculo tecnológico con el producto principal y pueden ser producidos por otro sector de actividad con una tecnología muy distinta, como ser la generación de energía eléctrica. Los productos conjuntos tienen un

vínculo tecnológico y se producen en forma simultánea con el producto principal; como ser, carnes y cueros, vinos y mosto, etc.

En Argentina, el valor bruto de producción del comercio y del transporte de carga no tienen una estimación independiente del índice de volumen físico (bienes revendidos y bienes transportados) ni de índices de precios de los bienes revendidos. El índice de volumen físico surge de las ventas finales al mercado interno a precios constantes de los bienes revendidos y transportados y el índice de precios internos multiplicado por el coeficiente de margen (para los bienes producidos internamente).

A continuación, se ilustra un ejemplo de los cuadros de oferta y utilización con dos sectores de actividad: la industria manufacturera (D) y los servicios comerciales (G) en un año base (período t1). El valor de producción para ambos sectores es 1000 y 60, respectivamente. Mientras que la utilización está comprendida por 400 de consumo intermedio del sector D y por 660 de consumo final (CF) por parte de los hogares (éstos últimos adquiridos al comercio). Así el consumo final de los hogares se compone de las ventas finales de los bienes industriales por 600 y del margen comercial (MC) por 60.

MATRIZ DE OFERTA	OT pc	MC	(T-S)p	VBP pb ET	VBP pb D	VBP pb G	M
Manufacturas	1.060	60		1.000	1.000		
Servicios comerciales		-60		60		60	
TOTAL OFERTA	1.060	0		1.060	1.000	60	

MATRIZ DE UTILIZACIÓN	DT pc	CI pc ET	CI pc D	CI pc G	DF pc ET	CF	FBK + X
Manufacturas	1.060	400	400		660	660	
Servicios comerciales							
TOTAL UTILIZACIÓN	1.060	400	400		660	660	

A partir del año base, podemos determinar los índices del volumen del valor de producción y de precios del sector comercio sin un cálculo independiente. El índice de volumen físico este sector se puede estimar en función de la variación del índice de volumen físico (5%) de las ventas constantes al mercado interno y del índice de precios (30%) de las ventas corrientes al mercado interno del sector D (deduciendo las exportaciones y la variación de existencias de la producción, siendo en el ejemplo ambas variables cero). Es decir, las ventas finales al mercado interno que se comercializaron a través del sector G son 660 en el año base y 910 a precios corrientes del período t2 (5% debido al volumen y 30% debido a los precios).

		AÑO BASE	P	Q	IP	IVF
t1	VBP Manufacturas	1.000	2	500	100	100
t1	VBP Servicios comerciales	60	2,2	27,3	100	100
		AÑO CORRIENTE	P	Q	IP	IVF
t2	VBP Manufacturas	1.365	2,6	525	130	105
t2	VBP Servicios comerciales	82	2,9	29	130	105
		AÑO BASE				
t1	VAB Manufacturas	600				
t1	VAB Servicios comerciales	60				
		AÑO CORRIENTE				
t2	VAB Manufacturas	819				
t2	VAB Servicios comerciales	82				
		AÑO BASE	P	Q	IP	IVF
t1	Ventas al mercado interno	660	2,2	300	100	100
		AÑO CORRIENTE	P	Q	IP	IVF
t2	Ventas al mercado interno	901	2,9	315	130	105

Sería importante resaltar que uno de los puntos más débiles de esta estimación estaría en reevaluar el diferencial entre el precio básico del productor de los bienes y el precio de los bienes revendidos en los años posteriores al año base (por tipo de bien o grupo) y, en particular, cuando el año de estimación queda muy lejano al año de referencia.

Otra consideración para mencionar es el supuesto de la constancia del coeficiente consumo intermedio / valor de producción del servicio comercio (y del resto de los sectores).

La falta de un cálculo independiente del sector comercio genera que la variación del valor constante y corriente de los bienes vendidos por el sector productor sea igual a la variación del valor revendido por el sector comercio, porque las variaciones del índice de volumen físico y del diferencial de precios son similares. Esto supone que la variación de existencias de comercio sea cero haciendo que el momento de la adquisición y de la reventa sean coincidentes y que las variaciones de los precios de compra y de reposición también sean similares.

VIII) Consideraciones finales

Dentro del análisis de la oferta y demanda de bienes y servicios la valuación de las cantidades ofrecidas y demandadas es de vital importancia.

El precio básico debe cubrir los costos asumidos por el productor debido a los insumos, los factores productivos generados en el proceso de producción y los otros impuestos a la producción. A su vez, dichos precios recibidos por el productor y los precios pagados por el comprador pueden diferir por la existencia de los márgenes de comercio y transporte y los impuestos netos de subsidios a los productos.

Por tal razón, se estudió en qué casos los servicios comerciales y de transporte de carga corresponden a márgenes; y según la clasificación de los impuestos, cuáles de ellos se encuentran incluidos en los precios pagados por el comprador y en los recibidos por el vendedor.

En referencia a esto, se ha explicado las características de la actividad comercial por la reventa de bienes en igual estado en que fueron adquiridos y del margen de comercio dentro de la matriz de oferta a precios de comprador.

Sumado a ello, se estudió el tratamiento de los servicios de transporte dentro del territorio económico (entre productores y demandantes residentes) de bienes producidos internamente.

También se analizó los servicios de transporte de los bienes exportados e importados dentro del territorio económico, entre fronteras y dentro del territorio del país con el que se realizó la transacción internacional.

Para los bienes exportados, la valuación FOB supone que el productor se hace del transporte hasta su frontera sin facturarlos por separado. Siendo el transporte entre fronteras y hasta el lugar donde se encuentra el comprador a cargo del importador. En el caso que exista un servicio de transporte entre fronteras provisto por residentes de bienes exportados se registra como un servicio exportado si el comprador se hace cargo.

La valuación CIF de los bienes importados incluye el servicio de transporte hasta la frontera del país importador (sea el servicio provisto por un residente o no un residente) donde el comprador se hace cargo a partir de su frontera. En el caso que el servicio de transporte entre las fronteras sea realizado por un residente, debe registrarse una exportación de servicios para ajustar el saldo de la balanza comercial de bienes y servicios de la balanza de pagos.

Asimismo, en qué condiciones estos servicios corresponden al margen de transporte de mercancías facturado por separado por el vendedor (debido a que éste se hace cargo de la entrega provista o por un tercero) es relevante para la estimación de la matriz de oferta a precios de comprador y su consistencia con la matriz de utilización.

Todas las consideraciones esgrimidas deben ser consideradas en el análisis de los precios, los cuales son utilizados para la valuación de las cantidades ofrecidas y demandadas. Es decir, se expusieron los conceptos que definen la valuación de las cantidades ofrecidas y demandadas. El detalle de cada concepto incluido en los precios busca promover un mejor estudio de los componentes de los precios a los cuales las transacciones son realizadas.

Bibliografía

- Eurostat (2014): “Fundamentos de SCN: Formulación de los elementos básicos”
- Eurostat (2010): “Sistema Europea de Cuentas (SEC)”
- Eurostat (1995): “Sistema Europea de Cuentas (SEC)”
- FMI (2009): “Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional”.
- FMI (2001): “Manual de cuentas nacionales trimestrales. Conceptos, fuentes de datos y compilación”
- Naciones Unidas (2009): “Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), División Estadística.
- Naciones Unidas (2008): “Sistema de Cuentas Nacionales”
- OCDE (2009): “Comprendiendo las Cuentas Nacionales”
- Perez Regueira, G. (2021): “La valuación de la oferta y la demanda de bienes y servicios”, PICNA, UBA.
- Pérez Regueira, G. (2017): “Stock y flujo de existencias: Cuestiones Metodológicas”, PICNA, UBA.
- Sérurier M. (2003): “Medir la economía de los países según el Sistema de Cuentas Nacionales”, CEPAL.
- United Nations (2017): “CIF / FOB recording of imports and exports in the national accounts and balance of payments”, AEG meeting.
- United Nations (1999): “Handbook of Input – Output Table Compilation and Analysis”