

existen otras formas de transacciones relacionadas con bienes y servicios.

Entre estas se destacan:

- Las remuneraciones en especie y las prestaciones sociales en especie.
- Las transferencias corrientes sin contrapartida hechas a terceros.
- Las transferencias entre establecimientos CIU de la misma empresa.
- El trueque, que debe visualizarse como "dos" transacciones de compra-venta.

### Los criterios de valoración que requieren las cuentas nacionales.

**Para Ventas y para Producción: Precio Básico ó Precio Productor.**

A nivel del SCN el valor de:

- La Producción es lo que se denomina: **VBP = Valor Bruto de la Producción.**  
La producción debe valorarse en el momento en que la misma se realiza, independientemente del momento de la venta.
- Las Ventas es lo que se denomina: **VV = Valor de las Ventas.**  
Las ventas deben valorarse en el momento en que las mismas se realizan.

Dichos valores se descompone en volumen y precio.

En principio, las ventas y la producción deben ser valoradas ya sea a lo que se denomina "precio productor" o "precio básico". En el SNEE se ha decidido valorar a "precios básicos".

En general, como ya se mencionó, en su contabilidad las empresas registran las ventas según otros criterios.

**El dato que se captará en los capítulos respectivos corresponderá, generalmente, al que surge de la contabilidad de las empresas.<sup>2</sup>**

El formulario prevé preguntas que permiten hacer los ajustes pertinentes, cuando sea necesario, a los efectos de poder estimar en oficina el dato a precios básicos e incluso productor si esto se desea con algún fin especial.

- A efectos informativos las **definiciones de precios básicos y productor** son las siguientes:

---

<sup>2</sup> Lo más común será que la empresa informe los datos según sus registros contables. La práctica muestra que más allá de lo que se solicita en los formularios como criterio de valoración, las empresas tienden a dar los datos que tienen asentados en su contabilidad. No obstante esto, si alguna empresa hace el esfuerzo de depurar su información contable para adaptarla a los requerimientos estadísticos se tomarán estos datos ajustados y se considerará que "la empresa contablemente también utiliza estos criterios de valoración".

El **precio básico** según el SCN se define como:

**"El monto a cobrar por el productor, del comprador, por una unidad del producto, menos cualquier impuesto por pagar y más cualquier subvención por cobrar por esa unidad de producto como consecuencia de su producción o venta. Este precio no incluye los gastos de transporte facturados por separado por el productor"**

En este sentido tampoco incluye cualquier recargo por intereses que el productor haga explícita o implícitamente cargado al comprador debido a que la venta es a crédito.

El **precio productor** según el SCN se define como:

**"El monto a cobrar por el productor del comprador por una unidad del producto, menos el IVA u otro impuesto deducible análogo facturado al comprador. Este precio no incluye los gastos de transporte facturados por separado por el productor".**

La diferencia entre el precio básico y el precio productor radica en que:

- . En el precio básico se excluyen todos los impuestos sobre los productos (el IVA y los "otros impuestos sobre los productos") y se agregan los subsidios sobre los productos mientras que
- . En el precio productor sólo excluye el IVA u otros impuestos análogos pero no se excluyen los "otros impuestos sobre los productos" y no se agregan los subsidios sobre los productos.

Valen también en este caso, las consideraciones ya efectuadas sobre los intereses.

**Remuneraciones en especie y las prestaciones sociales en especie, transferencias corrientes sin contrapartida hechas a terceros y transferencias entre establecimientos CIU de la misma empresa.**

La valoración debe ser efectuada también a los **precios básicos de venta** en el momento en que se transfiere la propiedad de los bienes o en que se prestan los servicios.

En su defecto se deben valorar al **costo de producción** que tendrían en el momento en que se transfiere la propiedad de los bienes o en que se prestan los servicios.

En estos casos el otro agente puede pagar o no una parte del valor de los productos.

La diferencia entre el valor de lo transferido (con o sin contrapartida) y lo pagado por el agente adquirente es lo que se debe considerar como transferencia en especie (con o sin contrapartida).

### Para Compras y Utilizaciones: Precio Comprador.

A nivel del SCN el valor de:

- Los insumos intermedios es lo que se denomina: **CI = Valor del Consumo Intermedio.**  
El consumo intermedio se debe valorar a los precios del momento en que efectivamente se insumen los bienes y servicios que lo componen.
- Las Compras es lo que se denomina: **VC = Valor de las Compras.**  
Las compras deben valorarse en el momento en que las mismas se realizan efectivamente.
- El costo de lo vendido para bienes que se revenden sin transformación (actividad de comercio de distribución) es lo que se denomina: **CV = Costo de las Ventas.**  
El costo de lo vendido debe valorarse a los precios de reposición del momento en que se concreta la reventa.

Dichos valores se descomponen en volumen y precio.

Este dato se desea obtener a "precios comprador" de ser posible. En general en su contabilidad las empresas registran las compras según otros criterios. El dato que se capta corresponde al que surge de la contabilidad de las empresas. El formulario prevé preguntas que permiten hacer los ajustes pertinentes, cuando sea necesario, a los efectos de poder estimar en oficina el dato a precios comprador.

A efectos informativos la definición de precio comprador es la siguiente:

El **precio comprador** se define como:

**"La cantidad pagada por el comprador, excluido el IVA deducible o cualquier impuesto análogo, con el fin de hacerse cargo de una unidad de un bien o un servicio en el momento y lugar requeridos. El precio de comprador de un bien incluye los gastos de transporte pagados por separado por el comprador para hacerse cargo del mismo en el momento y lugar requeridos".**

En este sentido tampoco incluye cualquier recargo por intereses que el productor haga explícita o implícitamente al comprador debido a que la venta es a crédito.

Las "compras" corresponden a bienes y servicios. Los bienes pueden ser comprados para utilizarlos como consumo intermedio o formación bruta de capital fijo o para ser revendidos (comercio de distribución).

Aparece aquí además una variante adicional, ya que para el caso en que el comprador pague fletes a otros terceros por sus compras, entran en juego dos facturas para calcular el valor a

precios comprador (la factura del que vende el bien y la del que lo transporta).

Cuando se da esta situación, resultará siempre muy difícil que en la contabilidad se valore a precios comprador, agregando el valor de las dos facturas.

Teniendo en cuenta lo anterior interesa conocer claramente el **tipo de valoración que la empresa usualmente utiliza al momento de registrar sus ventas y compras** con el fin de conocer las desviaciones existentes con respecto al tipo de valoración requerido y posibilitar que luego se puedan llevar acabo los ajustes pertinentes.

Otro punto de gran importancia es el **momento del registro**.

Como ya fue adelantado:

**"El registro de las ventas, las compras, la producción y la utilización debe ser siempre el momento en que estas se ejecutan realmente, o sea lo que se define como MOMENTO EN QUE SE DEVENGAN"**

y

**"la valoración debe hacerse a los precios de dicho momento".**

En consecuencia si por ejemplo un bien se produce en el momento "t" el mismo se debe valorar a los precios básicos de venta de ese momento, con independencia de si realmente se vendió en "t" o no. Sea ese precio 135.

Si el bien producido en "t" y valorado a 135, se vende efectivamente en "t+4" a 148, se debe registrar en "t+4" como vendido a ese precio, con independencia de que efectivamente se haya cobrado o no. Lo que importa es que en "t+4" se efectuó el traspaso de la propiedad del bien.

Si en "t+4" el bien no fue cobrado se generará un activo como contrapartida correspondiente a "Deudores". Se está frente a una venta a crédito.

En el caso de venta a crédito el vendedor puede o no cargar intereses explícitamente. Si los carga explícitamente, cuando cobre el precio del bien, por ejemplo en "t+9" en la factura aparecerá:

Valor de la venta:	148.
Intereses :	22.
Valor total :	170.

Si los intereses no son cargados explícitamente la factura dirá:

Valor de la venta:	170.
--------------------	------

En este caso será necesario en oficina imputar el valor de los intereses para poder obtener el dato depurado de la venta a valores de contado.

**Debe aquí tenerse presente que "valor de contado" siempre a los efectos de la encuesta es aquel valor que se pagaría si el pago se efectuara en el mismo momento del traspaso de propiedad.**

En la terminología empresarial corriente, se usa generalmente el término "contado" de diferentes maneras, como ser:

- De igual forma que el concepto económico estricto, que es el que maneja esta encuesta.
- Precio de lista que implica que el comprador debe pagarlo antes de un mes o tres meses, etc.

O sea, es un caso de crédito con intereses no explícito.

Generalmente si se paga al "contado estricto" se obtiene un descuento por "pronto pago". El valor descontado sería el de "contado estricto".

Según las prácticas comerciales pueden existir los descuentos por pronto pago o no debido a que los compradores en su gran mayoría aceptan el crédito implícito.

Teniendo en cuenta lo anterior debe sincerarse claramente con el informante cual es su "concepto de contado".

## **La valoración a nivel de la contabilidad empresarial.**

### **Ventas Internas (en el país).**

La empresa puede o no valorar sus ventas de acuerdo a los criterios que implican las valoraciones a precios productor y precios básicos.

Lo más práctico será tomar el dato de la empresa tal como ella lo contabiliza y obtener información adicional que permita luego estimar el valor productor o básico según se desee.

En este sentido, interesa conocer la modalidad de facturación, investigando que componentes se incluyen en el valor de las ventas, adicionales a lo que sería su valor de contado estrictamente hablando.

Las componentes a tener en cuenta si están o no incluidas en el dato contable sobre "valor de las ventas" son las siguientes:

- Fletes pagados a terceros sobre ventas facturados aparte.

Sobre esta componente se sabe que en general en Ecuador, las empresas que las facturan aparte también las contabilizan aparte. Por esta razón en esta encuesta no se indaga sobre la práctica contable respectiva pues ya se la conoce.

- Fletes prestados con unidades propias sobre ventas.

Sobre esta componente se sabe que en Ecuador las empresas que las facturan aparte también las contabilizan aparte. Por esta razón en esta encuesta no se indaga sobre la práctica contable respectiva pues ya se la conoce.

- Intereses por crédito sobre ventas.

Las empresas pueden cargar explícitamente intereses por ventas a crédito bajo dos modalidades básicas:

- . Siempre que se venda a crédito, basándose en el plazo y una tasa de interés determinada.
- . Sólo para los créditos que superan determinado plazo, por ejemplo 60 días. En este caso el interés, si el plazo es 90 días, se aplica a 30 días ( $30 = 90 - 60$ ).

Sobre esta componente se sabe que en Ecuador las empresas en general no facturan aparte los intereses. Por esta razón en esta encuesta como se verá más adelante se indagará sólo sobre la estructura del crédito sobre ventas. Como pregunta de control se investiga si en su contabilidad registran intereses sobre ventas. En caso afirmativo las instrucciones sobre como llenar la estructura del crédito tendrán una variante especial.

- Impuestos sobre los productos.
  - . IVA
  - . Otros impuestos sobre los productos.(impuestos a los cigarrillo, las bebidas alcohólicas, etc).

Sobre estas componente se sabe que en Ecuador las empresas las facturan y las contabilizan aparte. Por esta razón en esta encuesta no se indaga sobre la práctica contable respectiva pues ya se la conoce.

**Teniendo en cuenta lo anterior como se verá más adelante lo que se indaga a nivel de la encuesta para ventas es entonces básicamente la estructura del crédito.**

**Producción.**

Del mismo modo que para las ventas la empresa tendrá una forma de informar sobre el valor bruto de la producción.

En principio la empresa puede optar por dos estrategias básicas de registrar o contabilizar la producción:

**1. A "costo de producción".**

Bajo esta alternativa la empresa contabiliza la producción bajo un sistema de costos. Teniendo en cuenta esto y el hecho de que se desea facilitar la tarea del informante, se solicitará a la empresa este dato.

En este caso en el Capítulo sobre "Producción y Ventas" se debe llenar la columna correspondiente a la **variable "c"**. Esta variable se explica más adelante.

Si la empresa tiene el dato a nivel del costo de producción, el encuestador registrará ese dato, en el capítulo ya señalado, y solicitará a la empresa el factor por el cual se debe de multiplicar el valor al costo para llevarlo al valor de venta.

El valor de venta al que llevará la utilización del coeficiente será aquel al que la empresa valore sus ventas normalmente.

Este coeficiente se denomina:

**Variable "c"**

Este dato permitirá, aplicado convenientemente al valor a costo de producción, estimar la producción a precio de venta según el criterio de la empresa de lo que para ella es precio de venta.

**2. A precio de venta.**

En esta opción la empresa brindará el valor a precio de venta según su criterio contable de lo que es precio de venta a nivel de la contabilidad de la empresa.

En ambos casos se podrá obtener entonces el valor a precio de venta según el criterio de la empresa.

**Compras internas (en el país).**

Las compras son la contrapartida de las ventas. En este sentido valen las consideraciones hechas para ventas en cuanto a la contabilidad.

Como el precio comprador esta conformado por diferentes precios básicos que se van agregando más el IVA no deducible y los otros impuestos sobre los productos, lo que se ha verificado es que en las contabilidades empresariales las componentes aparecen también separadas si están separadas en las facturas.

En este sentido se tiene que:

- Los fletes separados en factura sobre compras aparecen también separados en la contabilidad.
- Los otros pagos por servicios conexos a la transacción de compra-venta también aparecen separados en la contabilidad si lo están en las facturas.
- A nivel del IVA las empresas llevan registros separados y lo mismo para los otros impuestos sobre los productos.

En consecuencia las empresas no valoran sus compras a precios comprador según la definición del SCN, sino que los valores comprador deben ser estimados con base en los datos que aparecen en diferentes cuentas. Lo importante será siempre poder identificar los valores de estas cuentas que tienen que ver con compras para así agregarlos a las demás componentes del precio comprador.

Teniendo en cuenta lo anterior, como se verá más adelante, lo que se indaga a nivel de la encuesta para compras es entonces básicamente la estructura del crédito y los valores de las diferentes componentes del precio comprador.

#### **Ventas al Exterior (Exportaciones).**

Los valores que se requieren son en este caso los valores FOB. Las empresas exportadoras se hacen cargo de todos los gastos hasta el momento de la puesta de los bienes a bordo del medio de transporte que se utilizará para su transporte desde la frontera del país exportador hasta la del país importador. Este dato es entonces manejado por las empresas de manera explícita en su contabilidad y su facturación.

En los casos en que eventualmente el exportador se haga cargo de algunos costos adicionales como ser; fletes y seguros fuera de frontera, estos datos se presentan separados en las facturas y la contabilidad.

#### **Para Compras Externas (Importaciones).**

Los valores que se requieren son en este caso los valores CIF. Las empresas importadoras se hacen cargo de todos los gastos adicionales hasta el momento de la llegada de los bienes a sus almacenes. El dato CIF es manejado por las empresas de manera explícita en su contabilidad y su facturación. Lo mismo ocurre con los gastos adicionales incluyendo los impuestos sobre las importaciones, los derechos aduaneros y los impuestos sobre los productos no ligados en particular a las importaciones.

En los casos en que eventualmente el importador se haga cargo de algunos costos adicionales como ser; fletes y seguros mientras los bienes aún se encuentran dentro de la frontera del país exportador, estos datos se presentan separados en las facturas y la contabilidad.