

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.¹

En "Observaciones" se deben anotar las diferencias existentes de forma tal, que si se desea, se puedan en oficina introducir los ajustes pertinentes.

- Las **definiciones de precios básicos y productor** son las siguientes:

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

¹ 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".

"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. Las diferencias contables con estas definiciones se deben anotar en "Observaciones".

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 a cabo los ajustes pertinentes. Esto se anotará en "Observaciones".

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".

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", y las diferencias deben ser anotadas en "Observaciones".

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.
- Fletes prestados con unidades propias sobre ventas.
- Intereses por crédito sobre ventas.
- Impuestos sobre los productos.
 - . IVA
 - . Otros impuestos sobre los productos.(impuestos a los cigarrillo, las bebidas alcohólicas, etc.).

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 "Observaciones" se debe captar el dato del coeficiente por el cual debe multiplicarse el dato declarado para llevarlo a "precios básicos".

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.

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 está 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.

Valoración de las Compras, la Producción para uso propio y las Ventas, a nivel de productos que forman parte de la formación bruta de capital de la empresa.

En términos generales valen aquí las mismas consideraciones que para las ventas y compras de productos que no forman parte de la formación bruta de capital fijo.

Es importante aquí que se considere como producción a la formación bruta de capital para propio uso.

Se considera **formación bruta de capital para propio uso** a todo proceso productivo que tenga por finalidad producir un producto que será formación bruta de capital de la empresa y donde la empresa juegue el rol de combinadora de los factores de producción.

En esta categoría caen situaciones como las siguientes:

- a. La empresa compra los insumos y con su personal normal o personal especialmente contratado (como personal dependiente o independiente) construye el producto de capital.
- b. La empresa compra los insumos y contrata los servicios de fabricación a una tercera empresa.
- c. La empresa contrata a todo costo (materiales, insumos y mano de obra) a terceros partes del proceso productivo que es dirigido a nivel general y de integración de las partes por la empresa.

No se está frente a producción propia de activos fijos para propio uso cuando la empresa compra el activo ya elaborado o lo manda hacer a la medida a todo costo a terceros.

Es importante que la empresa proporcione el dato de la producción de activos para propio uso, agregando los costos de; insumos, remuneraciones y servicios de fabricación, instalación, etc., contratados a terceros.

Las componentes sobre las que se debe indagar si están o no incluidas en los registros contables son:

- a. Insumos directos; materias primas y otros insumos directos, remuneraciones, servicios prestados por terceros directamente ligados a la producción del activo.
- b. Insumos indirectos; insumos y remuneraciones indirectas, relacionados con actividades que brindan soporte a toda la actividad productiva y financiera de la empresa.
- c. Patentes y otros impuestos que afecten a la producción del activo.

Esta información debe ser registrada en observaciones en todos los casos en que exista producción de activos para propio.

PERÍODO DE REFERENCIA.

El período de referencia es el año civil 2010 (del 1° de enero al 31 de diciembre).

Un problema especial surgirá cuando las empresas seleccionadas tengan como año contable, un período diferente al mencionado. Por ejemplo: 1° de marzo al 28 de febrero, 1° de julio al 30 de junio.

En este caso, se deberá siempre solicitar a la empresa que haga un esfuerzo por dar la información para el período "1° de enero - 31 de diciembre".

Debe quedar muy claro al encuestador que siempre hay que buscar, por todos los medios, que la Empresa dé los datos para el año civil de referencia.

En estos casos se trabajará siempre bajo la guía directa y las pautas que fije para cada caso el equipo técnico.

Para los casos en que el año contable sea diferente del año civil, en principio, la empresa no debería tener ningún problema para brindar la información, con respecto al año civil, para las siguientes variables desagregadas por establecimiento:

- . Personal Ocupado y Remuneraciones.
- . Importaciones y Exportaciones.
- . Algunos gastos de tipo mensual como:

- * Electricidad, teléfono, agua.

- * Alquileres.

- . Compras y Ventas de Activos Fijos.

El resto de la información puede presentar diversos grados de dificultad de acuerdo con el tipo de registros contables que se lleven. Cuando las empresas tengan la práctica de hacer balances mensuales o trimestrales y cuando dispongan de sistemas de procesamiento informático de los datos, les será más fácil poder brindar la información para el año civil de referencia.

Cuando se presenten problemas se debe consultar al supervisor y al Equipo Técnico.

FORMULARIO A NIVEL EMPRESA.

Se presenta a continuación la propuesta sobre el contenido del formulario a nivel empresa.

El esquema de la presentación se hace con base en la secuencia de capítulos y la descripción de su contenido.

Carátula.

El formulario de empresa tiene como primer hoja a una carátula de cartulina que junto con la tapa final también de cartulina tiene como objetivo básico el de evitar que el formulario se deteriore con su manejo.

En la carátula se deben registrar los datos sobre:

1. **Razón social o nombre.**
- y
2. **Número de la empresa en el CENEC-FASE I.**

I.- Datos Generales de la Empresa.

1. Nombre o Razón Social.

Se capta aquí la **razón social de la entidad jurídica**, para el caso de sociedades, o el o los **nombres del o los propietarios** cuando se trata de una empresa no constituida en sociedad.

2. Nombre Comercial.

Cuando la empresa sea conocida por un determinado "Nombre Comercial" en el medio, se debe anotar este nombre, en caso contrario se anota una "raya", "-----"

3. Ubicación del local principal o gerencia de la entidad jurídica.

Se anotará aquí precisamente la ubicación de la gerencia o local principal de la entidad jurídica.

Los datos relevados son los correspondientes a:

- **Provincia, Cantón, Parroquia, Zona y Manzana.**

Estos datos en principio vendrán prellenados. Si se detectan diferencias en campo se informarán al equipo que controla el marco y la muestra para que efectúe las correcciones respectivas.

El número de la gerencia o local principal es el que proviene del directorio de entidades jurídicas y sus locales. En este caso el del local principal o gerencia.

Al igual que para los números de entidades jurídicas puede ser necesario realizar ajustes y/o introducir nuevos números para los locales. Las razones son, en principio, análogas a las planteadas para las entidades jurídicas. Adicionalmente puede ocurrir que se hayan cometido errores al amarrar los locales correspondientes a una entidad jurídica y al decidir cuál es el local sede de la gerencia o local principal. Los ajustes y la introducción de nuevos números deben ser siempre coordinados con el equipo técnico respectivo.

- **Calle, Avenida, Pasaje, etc., Zona Urbana, Piso, Oficina, apto., local y Teléfonos.**

4. Otros datos.