



LA VALUACIÓN DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS

Nota de divulgación N°3

**GUADALUPE
PÉREZ REGUEIRA**

guadalupeperezregueira@hotmail.com

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

Las Notas de Divulgación del PICNA tienen como finalidad principal difundir la investigación y los conceptos técnicos de las cuentas nacionales de una manera accesible para que sea comprensible por el público general.
Los autores son responsables de las opiniones expresadas en los documentos.

El Programa de Investigación en Cuentas Nacionales (PICNA) reconoce a los autores de la Serie de Notas de Divulgación 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)



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

Universidad de Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

Programa de Investigación en Cuentas Nacionales

Nota de Divulgación N°3

La valuación de la oferta y la demanda de bienes y servicios

Pérez Regueira Guadalupe*

Noviembre del 2021

*Investigadora del Programa de Investigación en Cuentas Nacionales (PICNA) de la FCE – UBA. Los comentarios pueden ser enviados al mail: guadalupeperezregueira@hotmail.com

La valuación de la oferta y la demanda de bienes y servicios

La oferta y la demanda de los bienes y servicios son valuadas a determinados precios de la economía. Las transacciones de bienes y servicios se valorizan al precio acordado por los agentes que intervienen.

La oferta de bienes y servicios tiene su valuación en el lugar donde han sido producidos (precios básico o precio de productor), lo cual es generalmente distinto al precio pagado por el comprador. Esto se origina en los distintos momentos de la cadena de tributación y los servicios asociados a la venta de los bienes hasta que es adquirido por el comprador. Dado que no se identifican por separado, se requiere desagregar los precios pagados por el demandante.

Los componentes del precio del comprador requieren su desagregación en: los impuestos netos de subvenciones a los productos, el servicio de comercio y el servicio de transporte de carga facturado por separado. Es decir, son los tres elementos necesarios para llevar la oferta de un bien a una valoración a precios de comprador.

La valuación de la producción de mercado determina el precio básico, dicho precio de referencia debe cubrir los costos incurridos por el productor: los insumos, la remuneración laboral, la renta del capital y los otros impuestos a la producción.

La valuación de la producción se realiza a precios básicos (o a precios de productor como segundo mejor). Al deducir el consumo intermedio a precio de comprador de la producción total, se obtiene el valor agregado a precios básicos (o a precios de productor) para el primer y el segundo caso, respectivamente.

El cuadro que se ilustra debajo (figura 6.1 SCN 2008), parte del precio básico hasta obtener el precio de comprador:

Precios básicos

+

Impuestos sobre los productos excluido el IVA facturado

-

Subvenciones a los productos

=

Precios de productor

+

IVA no deducible por el comprador

+

Gastos de transporte facturados en forma separada

+

Márgenes comerciales mayoristas y minoristas

=

Precios de comprador

El precio básico es el monto a cobrar por el productor al comprador por una unidad de un bien o servicio producido, menos cualquier impuesto por pagar y más cualquier subvención por cobrar por el productor como consecuencia de su producción o venta. Se excluye cualquier gasto de transporte facturado por separado por el productor (párrafo 6.51 a, SCN 2008)

El precio de productor es el monto a cobrar al comprador por el productor por una unidad de un bien o servicio producido, menos el IVA o cualquier otro impuesto deducible análogo facturado al comprador. Este precio no incluye los gastos de transporte facturados por separado por el productor (párrafo 6.51 b, SCN 2008).

6.64 El precio de comprador es la cantidad pagada por el comprador, excluido cualquier IVA o impuesto análogo deducible por el comprador, con el fin de hacerse cargo de una unidad de un bien o servicio en el momento y lugar requeridos por el comprador. 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 productor (párrafo 6.64, SCN 2008).

Los impuestos sobre los productos se exigen en forma porcentual (o monto por unidad) a la producción, venta, transferencia, arrendamiento o suministro de los bienes o servicios. El subsidio a un producto es pagado por unidad de un bien o servicio por parte del gobierno a un productor. En el caso de la existencia de impuestos a los productos, el precio básico recibido por el productor será menor que el precio pagado por el comprador. Mientras que, en presencia de subsidios a los productos, el precio básico recibido por el productor será mayor al pagado por el comprador.

Dentro de los impuestos a los productos, el IVA tiene características que lo diferencian porque las empresas lo recaudan por etapas sobre los bienes o servicios vendidos. Cuando el IVA figura por separado en las facturas de los vendedores, los compradores tienen discriminado las cantidades que han pagado por los bienes y servicios adquiridos para poder deducirlo (IVA deducible). Siendo que los productores están obligados a pagar únicamente la diferencia entre el IVA sobre sus ventas y el IVA por sus compras. En el caso que el comprador no pueda deducir el IVA pagado, se denomina IVA no deducible.

El servicio de comercio es una actividad que consiste en revender bienes en igual estado en que fueron adquiridos. Dentro de esta actividad, el margen comercial resulta de la diferencia entre el precio de venta y precio de reposición del bien al momento de su reventa. Los comercios facilitan la compra de bienes mediante el almacenamiento y exhibición en lugares adecuados.

Los bienes adquiridos para su reventa, no se incluyen en el consumo intermedio de este sector. Los comerciantes mayoristas y minoristas ofrecen un servicio, siendo que dicho servicio corresponde al margen de comercio. Otros servicios por comisiones, mantenimiento, reparaciones no forman parte del margen.

Los servicios comerciales no se demandan en forma separada al bien adquirido, por tal razón, estos servicios se incluyen en el precio total de los productos demandados. Una proporción importante de la demanda por consumo final de los hogares usualmente no la hacen directamente a los productores del bien sino en comercios. Esto se refiere a que no existe un consumo separado de los servicios comerciales.

A modo de ejemplo, supongamos que el precio pagado por un consumidor de un TV es \$14.300 adquirido en un comercio. El objetivo es desagregar los componentes de dicho precio. Si el bien fue producido internamente, su productor recibió. \$10.000 por su venta al comercio (siendo el

precio de compra \$10.000 pagado por el comerciante). El comercio debe decidir a qué precio revender el TV, determinando por ejemplo el margen en 30% sobre el precio de reposición (30% sobre \$10.000 y suponiendo que no hubo cambio del precio desde el momento de la compra y el momento en que es revendido). Siendo el margen \$13.000 – \$10.000, determinando el precio básico del comerciante en \$3000.

Respecto al IVA (bajo el supuesto que no existen otros impuestos a los productos), si se supone que la alícuota es el 10%, el productor del TV factura \$1.000 de IVA por su venta al comerciante, pero en el precio básico este impuesto no se incluye, dado que esos \$1.000 no son un ingreso para el productor, sino que ese monto es cobrado por el productor para ser entregado al ente recaudador.

El comerciante facturó \$1.300 por IVA por la reventa del TV al consumidor y luego de deducir \$1.000 por el IVA pagado, deberá abonar \$300 al ente recaudador. De la misma forma, el IVA facturado (no en forma separada) por el comerciante al consumidor no es un ingreso para el comerciante como tampoco es un costo el IVA pagado al productor del TV. El IVA no deducible pagado por el consumidor es \$1.300, es recaudado por etapas (\$1.000 por el productor y \$300 por el comerciante).

Precio básico del productor de TV: 10.000

Precio de comprador del comerciante del TV: \$10.000

Precio de venta del comerciante del TV: \$13.000

Precio básico del comerciante del TV: \$3.000

IVA no deducible por el comprador: \$1.300

Precio de comprador del TV: \$14.300

Precios	Pb	Pb	Impuesto	Pc
TV	Productor 10.000	Comerciante 3.000	IVA no deducible 1.300	Consumidor 14.300
	Facturación 10.000	Facturación 13.000		

IVA Facturado, IVA deducible e IVA no deducible		
Productor	IVA facturado	1.000
	IVA deducible	0
	IVA abonado al ente recaudador	1.000
Comerciante	IVA facturado	1.300
	IVA deducible	1.000
	IVA abonado al ente recaudador	300
Comprador	IVA no deducible abonado	1.300

A continuación, se expone un cuadro sintético de oferta y utilización. Como puede observarse la oferta total de bienes y servicios a precios básicos (pb) es \$13.000 (\$10.000 y \$3.000 por la producción industrial y comercial, respectivamente), mientras que la demanda total a precios de comprador (pc) es 14.300. Siendo la diferencia el IVA no deducible por \$1.300.

Si se analiza la oferta del bien (TV) a precios del comprador, esta se compone de la oferta a precios básicos del productor del bien (\$10.000), el margen de comercio (MC) sobre bien (\$3.000) y el IVA no deducible (\$1.300).

Cuadro de Oferta y Utilización				
	Oferta pb	MC	IVA	Demanda pc
TV	10.000	3.000	1.300	14.300
Comercio	3.000	-3.000		
Total	13.000	0	1.300	14.300

El servicio de carga genera que un bien se considere de diferente calidad por ser situado en otro lugar. La producción de este servicio puede corresponder a margen de transporte de carga o no.

El caso en que el servicio de transporte se considera margen ocurre cuando el productor se hace cargo del bien desde su establecimiento hasta el lugar donde se encuentre el comprador quien lo paga por separado. Dicho servicio facturado por separado puede ser provisto por un tercero (transportista) o como actividad secundaria del productor.

No es margen de transporte si dicho servicio no se factura por separado y estos costos estarán incluidos en el precio básico del productor o comerciante dado que estos productores se hacen cargo de su entrega. Si el productor contrata a un tercero, estos gastos serán consumo intermedio del productor y si es provisto por el productor será su actividad auxiliar.

Si el comprador se hace cargo de retirar el bien en el lugar donde se encuentra el productor, los servicios de transporte están a cargo del demandante y tampoco serán considerados margen dentro del bien sino la demanda de un servicio.

En resumen, se explicó la valuación de la oferta y la demanda de bienes y servicios, los cuales son una referencia para los productores y los compradores. Dicha valuación, cuando se ve por bien, difiere por la existencia de los márgenes de comercio y transporte y de los impuestos netos de subsidios a los productos.

Para ello se presentó un ejemplo para ilustrar la valuación de la oferta y de la demanda, en especial para clarificar el tratamiento del margen de comercio y del IVA dentro de los impuestos a los productos.

Referencias

Sistema de Cuentas Nacionales 2008, (SCN 2008), Naciones Unidas, Eurostat, OCDE, FMI, Banco Mundial- Capítulo 6.

Comprendiendo las Cuentas Nacionales 2009, Lequiller R., Blades D., OCDE.