

PICNA

Nº16 NOTA DE  
DIVULGACIÓN

# LAS VENTAS AL MERCADO INTERNO



**.UBA** económicas  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**LIC. GUADALUPE PÉREZ REGUEIRA**

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

Universidad de Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

Programa de Investigación en Cuentas Nacionales

Nota de Divulgación N°16

### **Las ventas al mercado interno**

Perez Regueira, Guadalupe\*

Mayo del 2023

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

## Las ventas al mercado interno

Las ventas al mercado interno son realizadas por los sectores de actividad económica (productores de bienes y servicios) y por el comercio<sup>1</sup> a sectores residentes (los compradores puede ser productores, otros comercios u hogares consumidores).

Dado que la oferta total de bienes y servicios disponibles se compone de la producción y las importaciones, los bienes vendidos al mercado interno pueden ser producidos internamente o importados (en el mismo período o retirados de existencias por el productor o por el comerciante, para el caso de los bienes).

Las ventas al mercado interno excluyen las ventas al mercado externo (exportaciones) y los ingresos a existencias (bienes no vendidos).

Las ventas al mercado interno corresponden a la venta final de bienes de consumo a los hogares, a la venta final de bienes de capital y a la venta intermedia de insumos:

Venta final de bienes de consumo a los hogares

Venta final de bienes de capital a productores

Venta intermedia de insumos a productores

Dentro del valor de estas ventas, es necesario desagregar el valor del bien vendido por el productor y el valor de su margen de comercio. Es decir, el valor de las ventas al mercado interno del comercio no permite conocer su margen. En tanto, el margen es comercio se define como:

Margen de comercio = Valor de los bienes revendidos – Valor de reposición de las compras<sup>2</sup> + Ingresos a existencias – Salidas de existencias

Margen de comercio = Valor de los bienes revendidos – (Valor de reposición de las compras – Ingresos a existencias + Salidas de existencias)

Margen de comercio = Valor de los bienes revendidos – Valor de reposición de los bienes revendidos

Ventas = Precio de reventa \* Cantidades revendidas

Valor de reposición de las compras: Precio de reposición \* Cantidades compradas

<sup>1</sup> Este sector de actividad económica provee servicios, pero aquí se distingue del resto de los servicios. A fines de simplificar, sólo se considerará el servicio sobre la reventa de bienes, sin considerar el resto de la producción de servicios.

<sup>2</sup> Debe aclararse que “Los bienes adquiridos para su reventa deben valorarse excluyendo los gastos de transporte facturados por separado por los proveedores o pagados a terceros por los mayoristas o minoristas: estos servicios de transporte forman parte de los consumos intermedios de los mayoristas o minoristas (Párrafo 6.147c, SCN 2008)”. En el presente trabajo, se supone que no existen servicios de transporte de carga.

Ingreso a existencias: Precio de mercado<sup>3</sup> \* Cantidades de los ingresos a existencias

Salida de existencias: Precio de mercado<sup>4</sup> \* Cantidades de las salidas de existencias

Nótese que el margen de comercio se calcula sobre las unidades efectivamente revendidas, por tal razón a las unidades compradas se le restan las unidades no revendidas (ingresos a existencias) y se le suman las unidades revendidas adquiridas en periodos anteriores (salidas de existencias). Dichas cantidades se valúan a precios de reventa y a precios de reposición; respectivamente y su diferencia consiste en el margen de comercio (véase Perez Regueira G. 2022 y 2017).

Supongamos que en el período 1 ( $t_1$ ) un comerciante compra diez unidades de bienes de reventa a la industria manufacturera a un precio de \$10 (siendo la producción industrial \$100 = 10 x \$10). En base al precio de reposición del bien, el comerciante calcula su margen. A modo de ejemplo, carga 20% sobre \$10 (\$10 x 1.20). Si de las unidades adquiridas, sólo vendió ocho unidades a \$12 (8 x \$12 = \$96) a los hogares, dos unidades ingresaron al stock. Siendo el margen de las mercaderías efectivamente revendidas \$16 (\$96 - \$100 + \$20).

La oferta total de la economía el período  $t_1$  es \$116 (\$100 y \$16, de la producción industrial y comercial, respectivamente) mientras que el consumo de hogares es \$96 y la variación de existencias es \$20.

Al periodo siguiente  $t_2$ , compró dos unidades, pero a un precio mayor \$11 (el valor de las compras es \$22 = 2 x \$11). Aquí ajusta el precio de reventa a \$13 (manteniendo el mismo porcentaje de margen de 20% pero sobre \$11 que es el precio de recompra actual<sup>5</sup>). En este período revende cuatro unidades (dos unidades compradas y retiró de existencias dos unidades del período anterior) siendo el valor de reventa \$53 (4 x \$13 = \$53<sup>6</sup>). El margen de las mercaderías revendidas es \$9 (\$53 - \$22 - \$22). Nótese que el precio de reposición ahora es \$11 (\$11 de las dos unidades nuevas que compró a mayor precio y el de las dos unidades que compró en el periodo anterior a \$10).

La oferta total de la economía en el período  $t_2$  es \$31 (\$22 y \$9, de la producción industrial y comercial, respectivamente) mientras que el consumo de los hogares es \$53 y la variación de existencias es negativa por \$22.

---

<sup>3</sup> Precio de mercado al momento de su ingreso a existencias

<sup>4</sup> Precio de mercado al momento de su salida de existencias e incluye los egresos de existencias por pequeños hurtos, desperdicio o daño accidental.

<sup>5</sup> El precio de recompra es el precio que tendría que pagar el comerciante para reponer el bien al momento en que es revendido.

<sup>6</sup> Las cifras se redondearon para simplificar el cálculo.

### Cálculo del margen comercial a precios corrientes

	Precio de Reventa	Cantidad revendida	Precio de recompra	Cantidad comprada	Precio de ingreso a existencias	Cantidad ingresada a existencias	Precio de salida de existencias	Cantidad salida de existencias	Margen de comercio	Cantidad revendida
t <sub>1</sub>	\$ 12	8	\$ 10	10	\$ 10	2			\$ 2	8
t <sub>2</sub>	\$ 13	4	\$ 11	2			\$ 11	2	\$ 2	4

	Valor de reventa	Valor de reposición de las compras	Ingreso a existencias	Salida de existencias	Valor del margen
t <sub>1</sub>	\$ 96	\$ 100	\$ 20	\$ 0	\$ 16
t <sub>2</sub>	\$ 53	\$ 22	\$ 0	\$ 22	\$ 9

	Valor de producción industrial	Valor de producción comercial	Ingreso a existencias	Salida de existencias	Consumo de hogares
t <sub>1</sub>	\$ 100	\$ 16	\$ 20	\$ 0	\$ 96
t <sub>2</sub>	\$ 22	\$ 9	\$ 0	-\$ 22	\$ 53

Fuente: Elaboración propia

### Ventas al mercado interno a precios corrientes

	Ventas al mercado interno de la industria	Ventas al mercado interno del comercio
t <sub>1</sub>	\$ 100	\$ 96
t <sub>2</sub>	\$ 22	\$ 53

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro de oferta se puede observar la oferta industrial y comercial del bien y del servicio, respectivamente. Siendo la oferta a precio de comprador (pc) \$116 en t<sub>1</sub> y \$31 en t<sub>2</sub>. Mientras que el cuadro de utilización se detalla la demanda, en este caso: el consumo de hogares (Ch = \$96 en t<sub>1</sub> y \$53 en t<sub>2</sub>) y la variación de existencias (VE = \$20 en t<sub>1</sub> y -\$22 en t<sub>2</sub>).

En el ejemplo, las ventas al mercado interno realizadas por el comercio corresponden al consumo de hogares. El margen de comercio (MC) está incorporado (sumado) en la venta del bien (dentro de la demanda) y restado como servicio.

### Cuadro de Oferta y Utilización (período $t_1$ )

	Oferta pb	MC	Oferta pc	Ch	VE	Demanda pc
Bien	100	16	<b>116</b>	96	20	<b>116</b>
Servicio	16	-16	<b>0</b>			<b>0</b>
<b>Total</b>	<b>116</b>	<b>0</b>	<b>116</b>	<b>96</b>	<b>20</b>	<b>116</b>

### Cuadro de Oferta y Utilización (período $t_2$ )

	Oferta pb	MC	Oferta pc	Ch	VE	Demanda pc
Bien	22	9	<b>31</b>	53	-22	<b>31</b>
Servicio	9	-9	<b>0</b>			<b>0</b>
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>31</b>	<b>53</b>	<b>-22</b>	<b>31</b>

Referencia: Oferta pb = Oferta a precio básico, Oferta pc = Oferta a precio de comprador

Demanda pc = Demanda a precio de comprador

Fuente: Elaboración propia

Nótese que, si la variación de existencias del comercio fuese nula, las cantidades revendidas y compradas por el comercio (vendidas por el productor) serían las mismas. Sólo en este caso el coeficiente entre las ventas al mercado interno del comercio y las del productor sería un estimador del margen comercial.

En el periodo  $t_1$ , si el comercio hubiera revendido las diez unidades que compró, las ventas al mercado interno del comercio sería \$120 (10 x \$12) y las de la industria \$100 (10 x \$10). En forma implícita \$120 dividido \$100 es el margen del 20%.

Al existir bienes que el comercio ingresa a existencias (no revendidos) o que retira de existencias (revendidos pero adquiridos en períodos anteriores) la variación de existencias es positiva o negativa. Aunque no hubiera cambio de precios, las cantidades compradas y revendidas pueden no ser las mismas.

Si la compra y reventa del comercio ocurren en distintos períodos, la variación de existencias no es cero. Otra cuestión a considerar es si durante estos períodos varían los precios mientras los bienes permanecen en existencias en el comercio, si esto ocurre el comerciante tiene una ganancia / pérdida por tenencia nominal.

En el ejemplo del período  $t_1$  y  $t_2$ , el comerciante tuvo una revalorización nominal por el cambio de precio de los bienes que permanecieron en stock. Por tal razón es indispensable conocer las cantidades compradas y revendidas y su precio de reposición y de reventa, respectivamente y para conciliar los valores entre las existencias iniciales y finales incorporando la referida ganancia por tenencia. Esto es:

## Stock y flujo de existencias

	Stock de existencias inicial	VE debido a transacciones	VE debido a revalorizaciones	Stock de existencias final
$t_1$	\$ 0	\$ 20	\$ 0	\$ 20
$t_2$	\$ 20	-\$ 22	\$ 2	\$ 0

Fuente: Elaboración propia

Al momento de su ingreso a existencias en  $t_1$ , las dos unidades no revendidas tenían un precio de reposición de \$10 ( $2 \times \$10 = 20$ ) mientras que el precio de recompra al momento de su venta en  $t_2$  era \$11 ( $2 \times \$11 = 22$ ). La diferencia de \$2 es la ganancia por tenencia nominal.

Nótese que para la estimación de los flujos de oferta y demanda y para la estimación del PBI, se estimó la variación de existencias por la diferencia entre los ingresos y egresos de bienes a existencias valuados a los precios de mercado correspondientes a ambos momentos. Considerando ambos períodos  $t_1$  y  $t_2$ , la variación debido a transacciones es de -\$2 ( $\$20 - \$22$ ) debido al mayor valor de los precios de los retiros de existencias en  $t_2$ . Sin embargo, no existen stocks de cierre al fin del período  $t_2$  porque se vendieron todas las unidades. La conciliación del stock de cierre se logra incorporando la revalorización nominal (\$2) que en el SCN 2008 se registra en otros flujos, permitiendo así su exclusión de la estimación del PBI.

Para el análisis de las ventas al mercado interno a precios constantes, debe estimarse las ventas de los productores y el margen del comercio a precios de un período de referencia para estudiar la evolución del volumen de estas variables.

Siguiendo con el mismo ejemplo, la producción manufacturera en el período  $t_2$  a precios constantes a  $t_1$ , sería el volumen producido en  $t_2$  valuado a precios de  $t_1$ . Mientras que el margen de comercio sería el volumen revendido en  $t_2$  valuado a precios de reventa de  $t_1$  deducido el volumen revendido en  $t_2$  valuado a precios de reposición de  $t_1$ .

Los valores en el período  $t_1$  son los mismos dado que corresponden al período de referencia  $t_1$ .

En el período  $t_2$ , la compra a precios constantes de las dos unidades adquiridas será \$10 (el valor de las compras en  $t_2$  a precios de reposición de  $t_1$  es  $\$20 = 2 \times \$10$ ) como también el precio de las dos unidades que retiró de existencias (el precio al cual salen de existencias es el precio de recompra en  $t_1$ ).

En este período  $t_2$  el margen a precios constantes  $t_1$  de las cuatro mercaderías revendidas es \$8 ( $\$48 - \$20 - \$20$ ). El valor de reventa a precios constantes es \$48 ( $4 \times \$12$ , siendo \$12 el precio de reventa en  $t_1$  de las cuatro unidades revendidas en  $t_2$ ).

Las ventas al mercado interno en  $t_2$  a precios constantes de  $t_1$  serán \$20 y \$48 para la industria y el comercio, respectivamente.

### Cálculo del margen comercial a precios constantes

	Precio de Reventa	Cantidad revendida	Precio de recompra	Cantidad comprada	Precio de ingreso a existencias	Cantidad ingresada a existencias	Precio de salida de existencias	Cantidad salida de existencias	Margen de comercio	Cantidad revendida
t <sub>1</sub>	\$ 12	8	\$ 10	10	\$ 10	2			\$ 2	8
t <sub>2</sub> (base t <sub>1</sub> )	\$ 12	4	\$ 10	2			\$ 10	2	\$ 2	4

	Valor de reventa	Valor de reposición	Ingreso a existencias	Salida de existencias	Valor del margen
t <sub>1</sub>	\$ 96	\$ 100	\$ 20	\$ 0	\$ 16
t <sub>2</sub> (base t <sub>1</sub> )	\$ 48	\$ 20	\$ 0	\$ 20	\$ 8

	Valor de producción industrial	Valor de producción comercial	Ingreso a existencias	Salida de existencias	Consumo de hogares
t <sub>1</sub>	\$ 100	\$ 16	\$ 20	\$ 0	\$ 96
t <sub>2</sub> (base t <sub>1</sub> )	\$ 20	\$ 8	\$ 0	-\$ 20	\$ 48

Fuente: Elaboración propia

### Ventas al mercado interno a precios constantes

	Ventas al mercado interno de la industria	Ventas al mercado interno del comercio
t <sub>1</sub>	\$ 100	\$ 96
t <sub>2</sub> (base t <sub>1</sub> )	\$ 20	\$ 48

Fuente: Elaboración propia

En términos del volumen, las ventas al mercado interno de la industria cayeron 80%, mientras que las realizadas por el comercio cayeron 50%.

A continuación, se expone un ejemplo sobre el cálculo de los servicios comerciales (EUROSTAT 2016). El valor de los bienes comprados para reventa es \$200 y \$214 en t-1 y t, respectivamente. Mientras que su valor de reventa es \$240 y \$261, a precios de ambos períodos. El valor del margen es \$40 (\$240 – \$200) y \$47 (\$261 – \$214) en t-1 y t, respectivamente y su porcentaje en relación al valor de reventa es 16.7% (\$40 / \$240) y 18% (\$47 / \$261).



### Cálculo del margen de comercio a precios constantes y corrientes

	Compras de bienes para reventa	Valor del margen de comercio minorista	Margen de comercio minorista (en %)	Valor de reventa de bienes
Valor t-1	\$ 200	\$ 40	16,7%	\$ 240
Valor t	\$ 214	\$ 47	18,0%	\$ 261
Valor t (a precios de t-1)	\$ 210	\$ 45	17,5%	\$ 254,6
Indice de precio t (base t-1)	101,9	105,3		102,5
Indice de volumen t (base t-1)	105,0	111,6		106,1

Fuente: Elaboración propia en base a Ejemplo página 85 - EUROSTAT (2016)

El margen de comercio en el período de referencia (t-1), el margen de comercio es t a precios de t-1 y el margen de comercio a precios corrientes de t se definen como:

$$MC_{t-1} = P_{v_{t-1}} * Q_{v_{t-1}} - P_{c_{t-1}} * Q_{c_{t-1}} + P_{ve_{t-1}} * Q_{ve_{t-1}}$$

$$MC_t \text{ (a precios } t-1) = P_{v_{t-1}} * Q_{v_t} - P_{c_{t-1}} * Q_{c_t} + P_{ve_{t-1}} * Q_{ve_t}$$

$$MC_t = P_{v_t} * Q_{v_t} - P_{c_t} * Q_{c_t} + P_{ve_t} * Q_{ve_t}$$

Pv: precio de reventa

Qv: cantidad revendida

Pc: precio de recompra

Qc: cantidad comprada

Pve: precio del ingreso y del retiro a / de existencias

Qve: cantidad ingresada y retirada a / de existencias

El objetivo es conocer la variación del volumen y la variación del precio. Se supone que el índice de precios en t (base t-1) de las ventas minoristas es 102.5 y el de las ventas mayoristas es 101.9 (equivalente al precio de compra minorista).

Si se deflacta la reventa y la compra en t por sus correspondientes índices de precios en t (base t-1) se obtienen sus valores a precios constantes de t-1, \$254.6 y \$210 respectivamente. Siendo el margen en t (base t-1) igual a \$45. El índice de precios del margen es 105.3 resultante de la doble deflación, mientras que el índice de volumen es 111.6 resultante de la doble extrapolación.

Aun suponiendo que no hay cambios de existencias, el cambio del volumen de las compras puede ser distinto al cambio del volumen de las reventas cuando hay un cambio en la calidad del servicio de comercio. En este ejemplo, las reventas crecen 6.1% (el índice de volumen es 106.1) mientras que las compras 5% (el índice de volumen es 105).

En este caso el cambio de calidad surge como consecuencia de aplicar el método de la doble deflación. Esto es, no hay una estimación directa del cambio de volumen, sino que el cambio de volumen surge de la diferencia entre los valores y los deflatores. Así se captarían los cambios de calidad en forma

indirecta por la aplicación de este método, por lo cual se sugiere especial atención a los resultados obtenidos.

#### Cálculo del margen de comercio a precios constantes y corrientes

	Compras de bienes para reventa	Valor del margen de comercio minorista	Margen de comercio minorista (en %)	Valor de reventa de bienes
Valor t-1	\$ 200	\$ 40	16,7%	\$ 240
Valor t	\$ 217,5	\$ 44	16,7%	\$ 261,0
Valor t (a precios de t-1)	\$ 212,2	\$ 42	16,7%	\$ 254,6
Indice de precio t (base t-1)	102,5			102,5
Indice de volumen t (base t-1)	106,1			106,1

Fuente: Elaboración propia en base a Ejemplo página 85 - EUROSTAT (2016)

Si los dos índices de volumen y precios hubieran evolucionado en igual proporción, los márgenes en t a precios de t-1 y a precios corrientes de t serían 16.7% (igual que el margen en el período de referencia t-1). No cambia el margen de t a precios de t-1 porque el volumen revendido y comprado crecieron de igual manera (aumentaron 6.1%), es decir, el porcentaje de los servicios comerciales en t a precios de t-1 es 16.7% (igual al período de referencia). Tampoco cambia el margen a precios corrientes de t porque los precios del bien revendido y comprado evolucionaron de la misma forma (aumentaron 2.5%), es decir, el porcentaje de los servicios comerciales a precios corrientes de t es 16.7% (igual al período de referencia).

En la reventa (venta sin transformación de bienes nuevos o usados) mayorista, el comprador es un vendedor minorista, otro vendedor mayorista u otros productores. Mientras que, en la reventa minorista, el comprador es principalmente el hogar consumidor (EUROSTAT 2013).

Los canales de comercialización son los medios que recorre un bien desde el vendedor (productor o importador) hasta el comprador (consumidor o productor). Dentro de dichos canales, la venta puede ser directa (sin intermediario) o con intermediarios.

#### Canales de comercialización

Productor →	Venta directa -----→	Comprador
	Mayorista -----→	
	Mayorista --→   Minorista --→	
	Minorista -----→	
Importador →	Venta directa -----→	Comprador
	Mayorista -----→	
	Mayorista --→   Minorista --→	
	Minorista -----→	

Fuente: Elaboración propia

Las flechas parten del productor (o importador) e indican el agente al cual se vende: directamente al comprador, al mayorista o al minorista.

A modo de ejemplo, se supone que un productor vende su producción de bienes en forma directa al comprador (20%), al mayorista (40%) y al minorista (40%). Es decir, se determina la distribución de sus ventas cuyo total es 100%.

A su vez, el mayorista revende los bienes directamente al comprador (60%) y al comercio minorista (40%) siendo su distribución de ventas del 100%.

Esta ilustración de los canales refleja los porcentajes de ventas:

### Porcentaje de ventas del productor según el comprador

Productor →	Venta directa →	20%	Mayorista →	Venta directa →	60%
	Mayorista →	40%		Minorista →	40%
	Minorista →	40%			

Fuente: Elaboración propia

Respecto a la asignación de los márgenes mayorista y minorista en función de los componentes de la demanda: Se supone que en el consumo intermedio interviene mayormente el comercio al por mayor. Es decir, la utilización de insumos por parte del productor al ser incorporados en el proceso de producción tiene principalmente un porcentaje de margen mayorista al ser comprados a un comerciante mayorista. No obstante, puede ocurrir que los productores adquieran bienes en comercios minoristas.

Dentro del gasto final del consumo de los hogares, sus compras se realizan mayormente en comercios minoristas, por tal razón dicho bien tendría incorporado el margen minorista (si el minorista a su vez adquirió el bien a un mayorista, también tendría incorporado el margen mayorista). Con la excepción que los consumidores realicen compras en los establecimientos mayoristas (en este caso el bien sólo tendría margen mayorista).

Para la formación de capital fijo, el canal mayorista resulta ser el más importante. La salvedad refiere a la venta minorista de los bienes adquiridos por los hogares para la construcción de sus viviendas y reparaciones de envergadura.

Solo los productores acumulan existencias (bienes no vendidos), por lo tanto, a los stocks (sus incrementos) de existencias se les asigna un margen mayorista. En este caso, los bienes acumulados que tienen un margen mayorista incorporado corresponden a las adquisiciones de materiales por parte de los productores y de bienes para reventa por parte de los comerciantes minoristas.

En el caso de las ventas al mercado externo, se asume que sólo intervienen los márgenes al por mayor. La excepción corresponde a los bienes adquiridos por los hogares no residentes (turismo).

Para el análisis de las ventas al mercado interno, se utiliza la clasificación central de productos (CCP).

La CCP asigna por categoría a los bienes y servicios, siendo cada una excluyente. Dentro del SCN, los bienes y servicios se originan en el proceso productivo, es decir, se encuentran dentro de los límites de la producción (dentro del territorio económico o en el resto del mundo).

Según el nivel de agregación que corresponde a las secciones (un dígito), éstas son diez, de 0 a 9:

Clasificación central de productos	
Sección	Descripción
0	Productos de la agricultura, la silvicultura y la pesca
1	Minerales; electricidad, gas y agua
2	Productos alimenticios, bebidas y tabaco; prendas de vestir y productos de cuero
3	Otros bienes transportables, exceptos productos metálicos, maquinaria y equipo
4	Productos metálicos, maquinaria y equipo
5	Trabajos de construcción y construcciones; tierras
6	Servicios comerciales; servicios de hotelería y restaurante
7	Servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones
8	Servicios de empresas
9	Servicios para la comunidad, sociales y personales

Fuente: Clasificación central de productos 1.1 - Naciones Unidas

Las secciones 0 a 4 corresponden a bienes transportables, mientras que 5 a 9 corresponden a bienes no transportables y a servicios.

A modo ilustrativo, las ventas al mercado interno de los productores de bienes y su reventa por parte del comercio se exponen en el cuadro siguiente por las 39 divisiones (dos dígitos) de 01 a 49 (secciones 0 a 4) de los bienes transportables. Nótese que las divisiones 01 a 18 corresponden a bienes no industriales mientras que las 21 a 49 a bienes industriales.

Ventas al mercado interno		Consumo intermedio		Consumo de hogares		Formación de capital fijo	
División	Descripción	Productor	Comercio	Productor	Comercio	Productor	Comercio
01	Productos de la agricultura, la horticultura y la jardinería comercial						
02	Animales vivos y productos animales						
03	Productos de la silvicultura y la extracción de madera						
04	Pescado y otros productos de la pesca						
11	Hulla y lignito; turba						
12	Petróleo crudo y gas natural						
13	Minerales de uranio y torio						
14	Minerales metálicos						
15	Piedra, arena y arcilla						
16	Otros minerales						
17	Electricidad, gas de ciudad, vapor y agua caliente						
18	Agua						
21	Carne, pescado, frutas, legumbres, aceites y grasas						
22	Productos lácteos						
23	Productos de molinería y almidones y sus productos; otros productos alimenticios						
24	Bebidas						
25	Productos del tabaco						
26	Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles, incluso afelpados						
27	Artículos textiles (excepto prendas de vestir)						
28	Tejidos de punto o ganchillo; prendas de vestir						
29	Cuero y productos de cuero; calzado						
31	Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables						
32	Pasta de papel, papel y productos de papel; impresos y artículos análogos						
33	Productos de horno de coque; productos de petróleo refinado; combustibles nucleares						
34	Productos químicos básicos						
35	Otros productos químicos; fibras textiles manufacturadas						
36	Productos de caucho y productos plásticos						
37	Vidrio y productos de vidrio y otros productos no metálicos n.c.p.						
38	Muebles; otros bienes transportables n.c.p.						
39	Desperdicios o desechos						
41	Metales comunes						
42	Productos metálicos elaborados, excepto maquinaria y equipo						
43	Maquinaria para usos generales						
44	Maquinaria para usos especiales						
45	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática						
46	Maquinaria y aparatos eléctricos						
47	Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones						
48	Aparatos médicos, instrumentos ópticos y de precisión, relojes						
49	Equipo de transporte						

Fuente: Clasificación central de productos 1.1 - Naciones Unidas

Tal como fue mencionado es de relevancia estimar las ventas al mercado interno a precios constantes (y su variación interanual) y a precios corrientes (y su variación interanual) realizadas por el productor (o importador) del bien y por el comerciante.

Por tal razón, los tres componentes de las ventas al mercado (consumo intermedio, consumo de los hogares y la formación de capital fijo) se desglosan por productor y comercio (mayorista y minorista). Dentro de cada uno, también puede descomponerse en los bienes producidos internamente y su reventa; y los bienes importados y su reventa.

Respecto a las compras, las ventas realizadas por el productor (o importador) corresponden a las compras realizadas por el comerciante (si la venta no es directa). Cabe recordar, como ya fue dicho, que el margen de comercio se estima sobre el valor de recompra (valor de reposición) de los bienes revendidos. Es decir, no debe utilizarse el valor de las compras al momento en que los bienes fueron adquiridos por el comercio.

## Referencias

EUROSTAT (2016): "Handbook on prices and volume measures in national accounts".

EUROSTAT (2013): "Fundamentos de SCN: Formulación de los elementos básicos".

Pérez Regueira G. (2022): "Implicancias de los márgenes y de los impuestos en la estimación de los precios", Programa de Investigación en Cuentas Nacionales, Facultad de Ciencias Económicas (UBA) DT N° 6.

Pérez Regueira G. (2017): "Stock y flujo de existencias: Cuestiones Metodológicas", Programa de Investigación en Cuentas Nacionales, Facultad de Ciencias Económicas (UBA) DT N° 2.