

## FICHA METODOLÓGICA

<b>NOMBRE DEL INDICADOR</b>	Ingreso por ventas de mercaderías por valor bruto de la producción.
<b>DEFINICIÓN</b>	Este indicador se define como la relación entre valor de ventas de las mercaderías para el valor bruto de la producción.

### FÓRMULA DE CÁLCULO

$$IVMVBP_t = \frac{X_t}{Y_t}$$

Donde :

$IVMVBP_t$  = Ingreso por ventas de mercaderías por valor bruto de la producción en el periodo (t).

$X_t$  = Valor de ventas de mercaderías en el periodo (t).

$Y_t$  = Valor bruto de la producción en el periodo (t).

### DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES RELACIONADAS

**Valor de ventas de mercaderías:** Es el valor de las mercaderías al costo de lo vendido a precio de reposición es decir al precio que le costó reponer el bien.

**Valor Bruto de la Producción:** Este concepto representa la suma total del valor de los bienes y servicios producidos por una sociedad, independientemente de que se trate de insumos -es decir, bienes intermedios que se utilizan en el proceso productivo- o de artículos que se destinan al usuario final. Por tanto, incluye el valor de todos los productos sin considerar si son de demanda intermedia o de demanda final.

Dentro del valor bruto de la producción se incluyen los artículos para autoconsumo -bienes que produce una unidad y ella misma consume- así como los bienes que intercambian distintas unidades de producción o establecimientos de una misma empresa como es el caso del petróleo crudo que se insume en procesos de refinación. También forma parte de este concepto la fabricación de activos fijos (construcciones, maquinaria y equipo) para uso propio de cada unidad productiva.

Frecuentemente se confunde el Valor Bruto de la Producción con el término de Producto Interno Bruto. La diferencia entre ambos consiste en que para estimar el Producto Interno Bruto de un sector, se le restan al Valor Bruto de la Producción las compras que ese sector hizo a otros productores de bienes o servicios para llevar a cabo, su proceso productivo.

### METODOLOGÍA DE CÁLCULO

Para determinar el ingreso por ventas de mercaderías por valor bruto de la producción en el periodo (t), se divide el valor de ventas de mercaderías en el periodo (t) para el valor bruto de la producción en el periodo (t).

<b>LIMITACIONES TÉCNICAS</b>		No Aplica
<b>UNIDAD DE MEDIDA DE LAS VARIABLES</b>		La unidad de medida es: Dólares
<b>INTERPRETACIÓN DEL INDICADOR</b>		Este indicador mide el valor de ventas de mercaderías por valor bruto de la producción.
<b>FUENTE DE DATOS</b>		Encuesta Exhaustiva, II Fase del Censo Nacional Económico 2010, Instituto Nacional de Estadística y Censos.
<b>PERIODICIDAD DEL INDICADOR Y/O LAS VARIABLES</b>		Anual
<b>DISPONIBILIDAD DE LOS DATOS</b>		2011
<b>NIVEL DE DESAGREGACIÓN</b>	<b>GEOGRÁFICO</b>	Nacional, Provincial
	<b>GENERAL</b>	Empresa pública y privada
	<b>OTROS ÁMBITOS</b>	Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU 4.0
<b>INFORMACIÓN GEO – REFERENCIADA</b>		No aplica
<b>RELACIÓN CON INSTRUMENTOS DE PLANIFICACIÓN NACIONAL O ACUERDOS, INICIATIVAS INTERNACIONALES</b>		Banco Central del Ecuador. Sistema de Cuentas Nacionales 2008.
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS DE LA CONSTRUCCIÓN DEL INDICADOR</b>		-Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Manual del Investigador de las Encuestas Exhaustivas 2011 para establecimiento.  -Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), El ABC de las cuentas nacionales.
<b>FECHA DE ELABORACIÓN DE LA FICHA METODOLÓGICA</b>		26/08/2013
<b>FECHA DE LA ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN DE LA FICHA</b>		-----
<b>CLASIFICADOR SECTORIAL</b>		Comercio e integración03
<b>ELABORADO POR</b>		Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)