

Conociendo México

01 800 111 46 34
www.inegi.org.mx
atencion.usuarios@inegi.org.mx



ENCUESTAS ECONÓMICAS NACIONALES

Conceptos y Precisiones Metodológicas para
el Llenado del Cuestionario de la Encuesta
Mensual de Opinión Empresarial del Sector
Comercio

(Versión 2019)

UNIDAD DE OBSERVACIÓN

El INEGI agradece la participación de la población en general, de las autoridades gubernamentales, así como de todos los gerentes, propietarios y encargados de las unidades económicas, que con sus respuestas contribuyeron a que el país pueda contar con una amplia base de datos de gran alcance y utilidad, derivada de las Encuestas Económicas Nacionales.

La unidad de observación de la EMOE es la empresa, definida como la unidad económica que bajo una sola entidad propietaria o controladora combina acciones y recursos para realizar actividades de producción de bienes, compra-venta de mercancías o prestación de servicios, sea con fines mercantiles o no.

PERIODO DE REFERENCIA

El periodo denominado preliminar o estimado corresponde a su opinión respecto al comportamiento de las variables en el mes de estudio, para el periodo definitivo o histórico se solicitan sus opiniones respecto al periodo anterior al de estudio.

Ej. considerando como periodo de estudio el mes de Noviembre 2018:

1.1. Para los periodos indicados respecto al inmediato anterior señale ¿Cómo se comportaron y comportarán las ventas netas de mercancías de la empresa?

MONTO/PERIODO	DEFINITIVO (HISTÓRICO)	PRELIMINAR (ESTIMADO)
	Oct-18	Nov-18
	vs.	vs.
	Sep-18	Oct-18
Mucho mayor	5	5
Mayor	4	4
Igual	3	3
Menor	2	2
Mucho menor	1	1

VARIABLES QUE EMPLEA LA EMOE

La Encuesta Mensual de Opinión Empresarial capta exclusivamente la percepción o expectativa de cada dirigente empresarial, respecto al comportamiento de las variables que se describen a continuación:

VII. SITUACIÓN ECONÓMICA

Situación económica del país presente y futura. Son las condiciones económicas prevalecientes en el país, tomando en cuenta factores económicos, sociales, políticos e incluso climatológicos como: estabilidad económica, nivel de tipo de cambio, inflación, Producto Interno Bruto, cambios climatológicos y fenómenos naturales, etcétera.

Situación económica de la empresa presente y futura. Son las condiciones económicas prevalecientes en la empresa a través del análisis de las más importantes variables como lo son finanzas, producción, ventas, personal, etcétera.

La situación presente del país y de la empresa. Aplica en su comparativo con doce meses atrás del periodo de estudio.

La situación futura del país y de la empresa. Aplica en su comparativo doce meses posteriores al periodo de estudio.

I. VENTAS NETAS

Ventas netas. Es el importe que obtuvo la empresa comercial por las ventas de mercancías en el mismo estado en que las recibió.

Incluye: las mercancías para su reventa que envió en consignación y fueron vendidas; las mercancías recibidas en transferencia.

Excluye: las mercancías para su reventa que recibió en consignación y fueron vendidas por esta empresa comercial.

Ingresos por consignación y comisión. Ingresos que obtuvo la empresa comercial por la venta de bienes que se encontraban en sus instalaciones, siendo propiedad de terceros, que fueron vendidos a solicitud de estos mismos.

Incluye: la venta por comisión.

II. COMPRAS NETAS

Compras netas. Es el valor de las mercancías que compró la empresa comercial, para venderlas en las mismas condiciones en que las adquirió.

Incluye: las mercancías para reventa que recibió de otros establecimientos de la misma empresa.

Excluye: las mercancías recibidas en consignación.

III. INVENTARIOS DE MERCANCÍAS

Inventario de mercancías. Es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa comercial que se encuentran formando parte de sus inventarios en almacén, lugares de exhibición o venta.

Entrega de mercancía. Se considera como la entrega de las mercancías por parte del proveedor a la empresa; es decir, la oportunidad o retraso de la proveeduría.

Oportunidad en la entrega de mercancías. Oportunidad en la entrega de mercancías, por parte del proveedor a la empresa, considerando la rapidez o lentitud con la que estás llegan a la empresa.

PRECIOS DE VENTA IV.

Precios de venta. Cantidad de dinero que debe pagar el cliente por las mercancías o bienes adquiridos.

V. INVERSIÓN

Momento adecuado para invertir en el país y en la empresa. Según la evaluación de la situación económica que prevalece en el país y en la empresa, comparándose con la de hace un año, para realizar inversiones.

Inversión en instalaciones y equipo. Es el monto de los recursos financieros destinados a la compra de activos fijos (Instalaciones, mobiliario, vehículos, refacciones, mejoras y mantenimiento, etc.) que tecnológicamente expanden o mejoran la operación de la empresa.

Monto de inversión. Es el valor de la inversión realizada por la empresa, en instalaciones y equipo en el periodo de estudio.

PERSONAL OCUPADO VI.

Personal ocupado. Comprende al personal contratado directamente por la empresa; de planta, eventual y no remunerado, que trabajó durante un periodo de estudio sujeto a su dirección y control, a cambio de una remuneración fija y periódica cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral. Así como, personal dependiente de otra razón social.

Incluye: al personal que trabajó fuera de la empresa bajo su control laboral y legal; trabajadores en huelga; personas con licencia por enfermedad, vacaciones o permiso temporal; propietarios, socios y familiares.

Excluye: pensionados y jubilados.