



**INSTITUTO NACIONAL
DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA**

ENCUESTAS ECONÓMICAS NACIONALES

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

(Versión 2018)

Conociendo México

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



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.

UNIDAD DE OBSERVACIÓN

Comercio al por mayor

Comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de capital, materias primas y suministros utilizados en la producción, y de otros bienes para ser revendidos a otros comerciantes, distribuidores, fabricantes y productores de bienes y servicios; unidades económicas dedicadas solamente a la compra o la venta por ejemplo, unidades que compran las mercancías, aunque no las vendan ellas directamente, sino que las distribuyen para su reventa a otras unidades económicas con las cuáles comparten la misma razón social, así como las que reciben esas mercancías y las venden sin haberlas comprado.

Comercio al por menor

Comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes para el uso personal o para el hogar para ser vendidos a personas y hogares, aunque en algunas ocasiones esos productos también se comercializan a negocios, como el comercio de gasolina o de automóviles; unidades económicas dedicadas solamente a la compra o la venta, por ejemplo, unidades que compran las mercancías, aunque no las vendan ellas directamente, sino que las distribuyen para su reventa a otras unidades económicas con las cuales comparten la misma razón social, así como las que reciben esas mercancías y las venden sin haberlas comprado.

VII. SITUACIÓN ECONÓMICA

Situación económica del país presente y futura. Acerca de 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, índice de inflación, Producto Interno Bruto, cambios climatológicos y fenómenos naturales, etc., comparándolo con la situación económica de hace un año y como espera que pueda estar dentro de los siguientes doce meses.

Situación económica de la empresa presente y futura. Sobre las condiciones económicas prevalecientes en la empresa a través del análisis de las más importantes variables como lo son finanzas, producción, ventas, personal, etc., comparadas con las del año anterior y proyectadas para el año siguiente.

PERSONAL OCUPADO

VI.

Personal ocupado. Es el número de personas empleadas, dependientes de la empresa comercial o de otras razones sociales, que trabajaron bajo la dirección y control de la misma recibiendo un pago fijo predeterminado y periódico, y que cubrió como mínimo una tercera parte de la jornada laboral del mismo.

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

Excluye: El personal con licencia ilimitada, pensionados y jubilados.

VARIABLES QUE EMPLEA LA EMOE

Todas las variables empleadas en el levantamiento del cuestionario de la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial solicitan la opinión del dirigente empresarial acerca del comportamiento que han presentado dichas variables.

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. Son los Ingresos por consignación y comisión, entendidos estos como los 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

II.

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. INVENTARIO 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. Es la entrega de las mercancías por parte del proveedor, considerada esta como la rapidez o retraso de la proveeduría.

Oportunidad en la entrega de mercancías. Es la oportunidad en la entrega de mercancías, entendida como la rapidez o lentitud con la que las mercancías llegan a la empresa comercial.

IV. PRECIOS

IV.

Precios de venta. Son los precios de venta de las mercancías, considerados como la cantidad de dinero que debe pagar el cliente por las mercancías o bienes adquiridos.

V. INVERSIÓN

V.

Inversión en instalaciones y equipo. Es el monto de las inversiones de la empresa, consideradas como las adquisiciones y transferencias recibidas de activos fijos a valor actual, nuevos o usados, durante el periodo de referencia y su puesta en funcionamiento, sumando todas las erogaciones en que incurrió para llevar e instalar los activos fijos en la empresa comercial.

Incluye: Las mejoras, reformas y renovaciones de importancia que realizó la empresa comercial en sus activos fijos para incrementar la productividad o vida útil de estos.

Excluye: Las reparaciones y mantenimiento corriente de los activos fijos.

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

Momento adecuado para invertir en la empresa. Es la evaluación de la situación económica que prevalece en la empresa, comparándola con la de hace un año, para realizar inversiones en la misma.

Monto de inversión. Es el monto de la inversión realizada por la empresa comercial, en instalaciones y equipo para los periodos indicados.