

Conociendo México

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



INEGI Informa



@INEGI\_INFORMA

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.



## 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

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.

### IV. PRECIOS DE VENTA

**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.

### VI. PERSONAL OCUPADO

**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.