



Instituto Nacional de Estadística

República Oriental del Uruguay

INDICE DE VOLUMEN FISICO INDUSTRIA MANUFACTURERA

Río Negro 1520 - CP: 11.100 Piso 3 - C.P. 11100

Teléfonos: 902 73 03/05 int 1303 - 903 26 19

Faxes: 903 26 17 - 903 26 18 - 903 28 82

e-mail: ivf@ine.gub.uy

Mes Año

--	--

Devolver al INE este cuestionario debidamente completado ANTES DEL DIA:

--

Todas las personas físicas o jurídicas, las personas públicas no estatales y los organismos públicos están obligados a portar los datos que les sean requeridos, con fines estadísticos, por los integrantes del Sistema Estadístico Nacional y dentro del plazo que se les fije. (Art. 14 de la Ley 16.616)

Están amparados por el secreto estadístico los datos individuales proporcionados por las fuentes de información (Art. 17 de la Ley 16.616)

Quien se niegue a proporcionar la información requerida, o suministre datos falsos o adulterados, será sancionado con multa. (art. 23 y Art. 24 de la Ley 16.616)

La elección del procedimiento para la transmisión de la información y las garantías que el mismo otorga a los datos hasta su ingreso al Instituto Nacional de Estadística, son de la entera responsabilidad del informante remitente.

A. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA

1. N° INE:

--

2. Razón Social:

--

4. Dirección (oficina central):

--

5. Nro.:

--

6. Localidad:

--

7. Departamento:

--

8. Teléfonos:

--

9. Fax:

--

10. E-mail:

--

11. Informante:

--

Verifique la exactitud de los datos de identificación.

Por errores u omisiones sírvase efectuar las correcciones pertinentes en OBSERVACIONES.

B. CLASE DE ACTIVIDAD POR LA QUE INFORMA EN ESTE CUESTIONARIO

1. Clase de actividad por la que se encuesta :

--

--

En el caso que existan modificaciones a los datos de la empresa informados anteriormente a esta oficina, escribalos detalladamente en OBSERVACIONES.

OBSERVACIONES

C. PERSONAL OCUPADO, HORAS TRABAJADAS Y SUELDOS Y SALARIOS**Nro.INE****0 Clase Act.****0**

	N° DE PERS.	CANTIDAD DE HORAS TRABAJADAS		SUELDOS Y SALARIOS CORRIENTES NOMINALES
		Ordinarias	Extraord.	
1. Obreros en tareas productoras de bienes				
2. Obreros en tareas no productoras de bienes				
3. Obreros en tareas productoras de bienes contratados a empresas que proporcionan servicio de personal				
4. Obreros en tareas no productoras de bienes contratados a empresas que proporcionan servicio de personal				
5. Profesionales y técnicos afectados a tareas productoras de bienes				
6. Trabajadores a domicilio				
7. Empleados				
8. Propietarios y familiares no remunerados que trabajan				
9. Personal en seguro de desempleo				

1. OBREROS EN TAREAS PRODUCTORAS DE BIENES: Son aquellos que realizan tareas directamente vinculadas al proceso productivo, independientemente de que sean jornaleros o mensuales.

2. OBREROS EN TAREAS NO PRODUCTORAS DE BIENES: Son aquellos cuyas tareas no forman parte directa del proceso productivo, independientemente de que sean jornaleros o mensuales.

3. OBREROS EN TAREAS PRODUCTORAS DE BIENES CONTRATADOS A EMPRESAS QUE PROPORCIONAN SERVICIOS DE PERSONAL: Es el personal proporcionado por empresas de servicios de personal que realizan tareas vinculadas al proceso productivo.

4. OBREROS EN TAREAS NO PRODUCTORAS DE BIENES CONTRATADOS A EMPRESAS QUE PROPORCIONAN SERVICIOS DE PERSONAL: Es el personal proporcionado por empresas de servicios de personal cuyas tareas no forman parte directa del proceso productivo.

5. PROFESIONALES Y TECNICOS AFECTADOS A TAREAS PRODUCTORAS DE BIENES: Son las personas con título de nivel universitario o que cuentan con una especialización en la tarea que desarrollan y realizan tareas directamente vinculadas al proceso productivo.

6. TRABAJADORES A DOMICILIO: Incluye a los trabajadores dependientes de la empresa, que desarrollan tareas vinculadas a la actividad de la misma, pero en su domicilio.

7. EMPLEADOS: Incluye todo el personal dependiente que desempeña tareas tales como: administración, contabilidad, comercialización, etc.

8. PROPIETARIOS Y FAMILIARES NO REMUNERADOS QUE TRABAJAN: Comprende a propietarios y socios que participan activamente en los trabajos de la empresa y que no perciben sueldo y, a los miembros de la familia del propietario y otras personas que trabajan por lo menos una tercera parte de la jornada normal de trabajo sin recibir una remuneración. No incluya aquí a socios o accionistas que no participan activamente en la empresa.

9. PERSONAL EN SEGURO DE DESEMPLEO: Incluya aquí al personal que se encuentre amparado en el seguro de desempleo.

N° DE PERSONAS: Comprende a todas las personas que trabajan en/o para esa unidad. Debe declarar los puestos de trabajo efectivamente ocupados en cada una de las categorías, teniendo especial cuidado de no duplicar los mismos, por ejemplo cuando en un mismo mes hay rotación de personal en diversas tareas.

HORAS ORDINARIAS: Corresponden al tiempo normal efectivamente trabajado en tareas productoras o no productoras, según corresponda. No tenga en cuenta las horas de licencia y las de feriados pagos. Incluya las horas nocturnas, en tanto no sean horas extras.

HORAS EXTRAORDINARIAS: Corresponden a las efectivamente trabajadas en tiempo extra por las personas incluidas en cada categoría.

SUELDOS Y SALARIOS: Comprende sueldos y salarios nominales y todas aquellas partidas que se reciben regularmente, devengadas en el mes de referencia. Incluye: el valor nominal de sueldos y salarios básicos, incentivos y comisiones, horas extras, antigüedad, licencias, y otros pagos especiales que los trabajadores reciben regularmente. No debe incluirse aguinaldo ni salario vacacional.

D. PRODUCTOS GENÉRICOS**Nro.INE****0 Clase Act.****0**

Estrategia	PRODUCCIÓN		EXPORTACIONES		VENTAS EN PLAZA	
	Cantidad	Valor (en miles de \$) sin IVA, IMESI ni COFIS	Cantidad	Valor FOB (en miles de \$)	Cantidad	Valor (en miles de \$) sin IVA, IMESI ni COFIS
Nombre:			Cód.:		U. Med.:	Cód. Med.:
Nombre:			Cód.:		U. Med.:	Cód. Med.:
Nombre:			Cód.:		U. Med.:	Cód. Med.:
RESTO:						
TOTAL:						
		0,00		0,00		0,00

E. NUEVOS PRODUCTOS GENÉRICOS**Nro.INE****0 Clase Act.****0**

Estrategia	PRODUCCIÓN		EXPORTACIONES		VENTAS EN PLAZA	
	Cantidad	Valor (en miles de \$) sin IVA, IMESI ni COFIS	Cantidad	Valor FOB (en miles de \$)	Cantidad	Valor (en miles de \$) sin IVA, IMESI ni COFIS
Nombre:			Cód.:		U.Med.:	Cód. Med.:
Nombre:			Cód.:		U. Med.:	Cód. Med.:

E. NUEVOS PRODUCTOS GENÉRICOS: En el caso de requerir incorporar productos genéricos nuevos utilice este capítulo. Un producto genérico es un conjunto de productos específicos de su empresa que son homogéneos entre sí, por el proceso de producción, por sus materias primas, por la modalidad de venta o su envase. Los productos específicos dentro de un genérico por lo general, tienen comportamiento similar en la evolución de precios. Deben declararse cantidades y valores de: producción, exportaciones y ventas en plaza, para cada mes. Dentro de lo posible, se deben abrir productos genéricos para la producción destinada a venderse en el país y otros para la producción destinada a exportación. La valoración se hará de la siguiente manera:

Producción: Valoración a precio de venta según el canal de ventas para el cual fue hecha la producción, y al momento en que efectivamente se produce. Debe declarar lo efectivamente producido y no las ventas.

La producción debe valorarse al momento en que efectivamente se produce y al precio del canal de ventas para el cual fue producida (precio productor de plaza o de exportación).

Debe declarar toda la producción realizada en esa unidad y se recuerda que debe declarar mes a mes en el casillero "resto de producción", el valor de la producción y de venta de los productos que produce su empresa y que no estén incluidos en los productos preimpresos. Cuando la importancia de este resto es mayor del 10% del valor total de la producción corresponde definir uno o más productos genéricos, lo cual será consultado con el INE.

Exportaciones: Valoración a precio FOB con el tipo de cambio vendedor promedio del mes de referencia. El precio productor para las ventas al exterior es el precio FOB que incluye el precio hasta el puerto de partida. No debe incluir intereses por pagos a plazos.

Ventas en plaza: Valoración a precio productor.

El precio productor para las ventas en plaza es el precio contado en la puerta del establecimiento (incluyendo el precio del transporte en distancias cortas, si es proporcionado por el establecimiento y gastos de embalaje, empaque y otros servicios que presta el establecimiento), sin IVA, IMESI, COFIS y sin otros impuestos deducibles.

No incluye los intereses y cargas financieras por ventas a plazo. Se debe valorar la producción a los precios que surgen luego de aplicar bonificaciones y descuentos.

F. PRODUCTOS ESPECÍFICOS**Nro.INE****0 Clase Act.****0**

DENOMINACIÓN DEL PRODUCTO ESPECÍFICO	Cód. Prod. Espec.	Unidad de Medida	Cód. de Medida	DESTINO		P R E C I O (en \$ con centésimos)		
				Código	Nombre	Específico Seleccionado	Otros específicos del genérico en la u.m. del genérico	
							Mínimo	Máximo

G. NUEVOS PRODUCTOS ESPECÍFICOS**Nro.INE****0 Clase Act.****0**

DENOMINACIÓN DEL PRODUCTO ESPECÍFICO	Cód. Prod. Espec.	Unidad de Medida	Código de Medida	DESTINO		P R E C I O (en \$ con centésimos)		
				Código	Nombre	Específico Seleccionado	Otros específicos del genérico en la u.m. del genérico	
							Mínimo	Máximo

G. NUEVOS PRODUCTOS ESPECÍFICOS: En caso de haber incorporado nuevos genéricos, debe definir un específico para cada uno. Cada producto genérico, está formado por un conjunto de "específicos". De cada genérico y para cada destino de ventas (plaza o exportación), se elige un específico que se considera "líder" en evolución de precios. El líder es un específico que por su importancia y/o su estabilidad en el mercado, permite tomar su evolución de precios para estimar la evolución de precios de todo el genérico-destino.

PRECIOS: Corresponde al precio productor del día 15 del mes declarado. No debe declarar precio promedio. En los precios de venta en plaza, no incluya IVA, IMESI ni COFIS. En los precios de exportación utilice el tipo de cambio vendedor promedio del mes de referencia.

Específico Seleccionado: Es el que se selecciona en cada genérico para estimar la evolución de precios de todo el genérico-destino.

Otros específicos del genérico: Son aquellos productos que forman parte del genérico y no fueron seleccionados como más representativos, de los cuales debe informar el de menor precio de venta (precio mínimo) y el de mayor precio de venta (precio máximo) para el destino al que pertenece el específico seleccionado. Estos precios deben estar referidos a la misma unidad de medida con que informa la producción y las ventas del genérico correspondiente. Dentro del entorno de precios mínimo y máximo debe tener en cuenta también el específico seleccionado.

Recuerde:

- 1) Debe respetar la apertura en productos genéricos y específicos pre-impresa. Si necesita abrir y/o modificar productos genéricos y específicos utilice los capítulos E. NUEVOS PRODUCTOS GENÉRICOS y G. NUEVOS PRODUCTOS ESPECÍFICOS respectivamente. En caso de duda, consulte telefónicamente.
- 2) Debe declarar a qué empresas realiza fañon o que empresas realizan servicios industriales para su empresa.