

Departamento Administrativo  
Nacional de Estadística



Dirección de Metodología y Producción Estadística -  
DIMPE

**Metodología Diseño de Sistemas  
Encuesta Anual de Comercio – EAC**

**Junio 2004**

	<b>METODOLOGIA DISEÑO DE SISTEMAS ENCUESTA ANUAL DE COMERCIO - EAC</b>	CÓDIGO: SI-EAC-MDS-01 VERSIÓN: 01 PÁGINA 2 FECHA: 24-06-04
ELABORÓ: EQUIPO DE SISTEMAS – SIT	REVISÓ: COORDINADOR SIT	APROBÓ: DIRECTOR DIMPE

## CONTENIDO

<b>CONTENIDO</b>		<b>2</b>
<b>1 PRESENTACION DEL PROYECTO</b>		<b>3</b>
<b>2 ANTECEDENTES</b>		<b>3</b>
<b>2.1 Definición de conceptos básicos</b>		<b>3</b>
<b>3 SISTEMA DE CAPTURA</b>		<b>5</b>
<b>3.1. Alcance del Sistema de Captura</b>		<b>5</b>
<b>3.2. Modelo del negocio (estructura del menú principal)</b>		<b>5</b>
<b>4 SISTEMA DE PROCESAMIENTO</b>		<b>6</b>
<b>4.1 Alcances del sistema</b>		<b>7</b>
<b>5 AREAS INVOLUCRADAS EN EL PROYECTO TANTO INTERNAS COMO EXTERNAS</b>		<b>7</b>



## **1 PRESENTACION DEL PROYECTO**

Dependencia responsable: Sistemas – Temática Económica  
Nombre del Proyecto: Sistema de Captura EAC.

## **2 ANTECEDENTES**

El marco conceptual determinado para la Encuesta Anual de Comercio, está basado en los conceptos que se manejan en este sector, las definiciones de las variables que se investigan, las recomendaciones internacionales, las adaptaciones que de estas ha realizado el Departamento para los censos económicos, la experiencia de su aplicación en la ejecución de las encuestas a este sector de la economía nacional y la clasificación de la actividad comercial contenida en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, revisión 3, adaptada para Colombia - CIIU REV.3 A.C. (Anexo 1).

### **2.1 Definición de conceptos básicos**

Para efecto de esta investigación, se han adoptado las siguientes definiciones:

#### **Comercio**

Es la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías, ya sea que ésta se realice al por menor o al por mayor. Incluye las actividades de los corredores, agentes, subastadores y comisionistas dedicados a la compra y venta de mercancías a nombre y por cuenta de terceros.

#### **Comercio interior**

Se define como la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías dentro del territorio nacional, ya sea que ésta se realice al por menor o al por mayor. Incluye las actividades de los corredores, agentes, subastadores y comisionistas dedicados a la compra y venta de mercancías a nombre y por cuenta de terceros.

#### **Comercio al por mayor**

Es “la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías a minoristas, industriales, otros comerciantes mayoristas o minoristas, revendedores, etc. Incluye las actividades de los corredores, agentes, subastadores y comisionistas dedicados a la compra y venta al por mayor de mercancías a nombre y por cuenta de terceros”.



Las principales actividades del comercio al por mayor son realizadas por personas naturales o jurídicas que adquieren la propiedad de las mercancías para comercializarlas, como revendedores o intermediarios al por mayor, distribuidores de productos industriales, exportadores e importadores, ensiladores de granos, cooperativas de compra y sucursales y oficinas de venta (excepto los establecimientos de venta al por menor) de empresas agropecuarias, manufactureras o mineras cuando son mantenidas como unidades de gestión independientes y separadas de la finca, fábrica o mina propiamente dicha para la comercialización de sus productos y la adquisición de materias primas.

Se incluyen igualmente, las actividades de los corredores de mercancías y productos básicos, los comisionistas, agentes, centrales de compra, compradores itinerantes y las cooperativas de comercialización de productos agropecuarios.

Con frecuencia los mayoristas agrupan, seleccionan y clasifican las mercancías en grandes lotes que luego fraccionan para reempacarlas y comercializarlas en lotes más pequeños (por ejemplo: productos farmacéuticos y de tocador): almacenan, refrigeran, venden e instalan las mercancías y se encargan de promover las ventas de sus clientes, diseñar sus empaques y etiquetas.

**Nota:** las ventas realizadas por las empresas fabricantes de productos agropecuarios, industriales o mineros a través de unidades pertenecientes a la misma empresa, no se consideran como unidades comerciales ya que no existe reventa (compra-venta) de dichos productos.

### **Comercio al por menor**

Es “la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías, **destinadas exclusivamente para su consumo o uso personal o doméstico**, ya sea que la reventa se realice en tiendas, grandes almacenes, puestos de venta, casas de venta por correo, vendedores ambulantes, cooperativas de consumidores, etc. Las mercancías que se comercializan al por menor se limitan a los bienes denominados de consumo, no obstante, se incluye el comercio minorista de algunas mercancías, tales como máquinas de escribir, útiles de escritorio, pinturas, maderas etc.; que no están destinadas exclusivamente al consumo o al uso personal o doméstico”.

**Nota:** para efectos de la Encuesta Anual de Comercio se excluyen las actividades comerciales realizadas en las casas de empeño, telemercadeo, expendio de lotería, puestos de ventas móviles y viviendas. Igualmente el comercio al por menor de artículos usados, tampoco hacen parte de la investigación las actividades de mantenimiento y reparación de vehículos automotores y bicicletas, calzado y artículos de cuero, electrodomésticos y artefactos de uso doméstico, prendas de vestir, joyas, relojes y artículos de uso personal.



## **Empresa**

Para efectos de las estadísticas económicas, **empresa** es toda unidad económica, o combinación de unidades económicas, propietaria o administradora que actuando bajo una denominación jurídica única, abarca y controla directa o indirectamente todas las funciones y actividades necesarias para el desarrollo y realización del objeto social para el que fue creada.

En la práctica una empresa puede estar constituida o conformada por:

1. Unidades económicas dependientes o independientes entre sí, según la actividad que realicen, dispersas o no geográficamente y dedicadas a la producción industrial, explotación minera o agropecuaria, comercialización y/o prestación de servicios a las empresas o a los hogares.

## **3 SISTEMA DE CAPTURA**

Desde el año 1995, se inició el diseño, desarrollo e implementación de un sistema de captura con validación en FOXPRO 2.6, el cual fue implementado en las Direcciones Territoriales, con el fin de hacer la captura descentralizada.

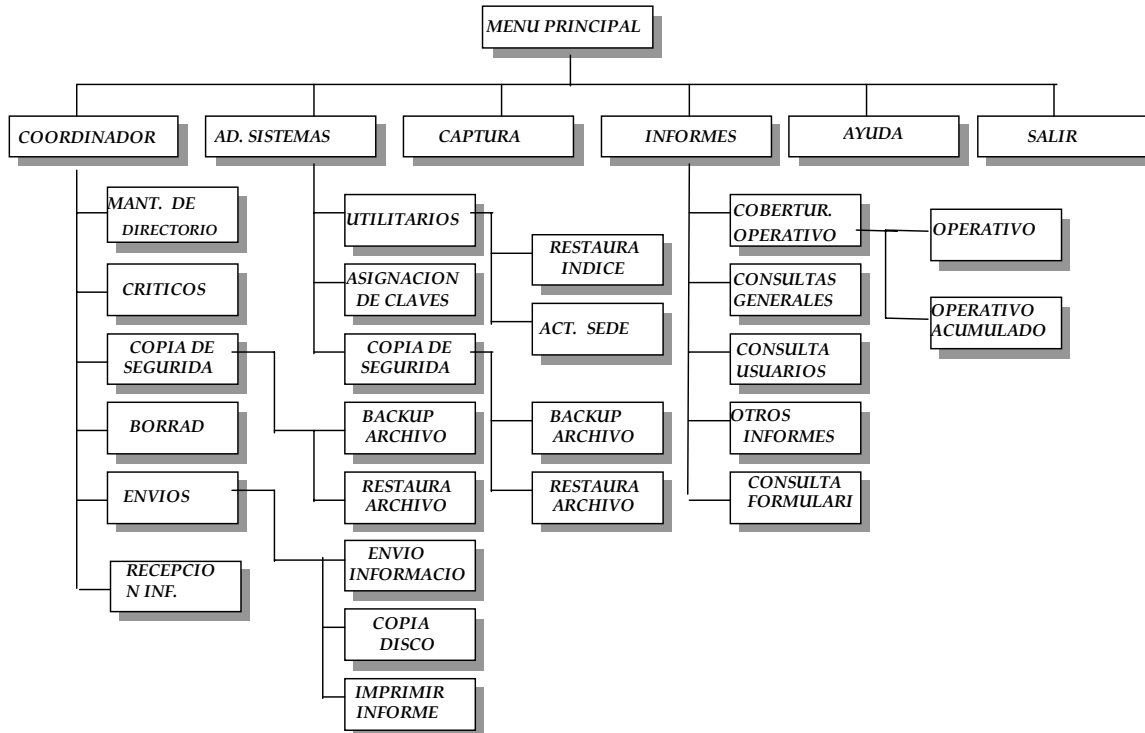
La metodología utilizada para el desarrollo del sistema es la que está vigente en el Sistema de Gestión de Calidad del DANE.

### **3.1. Alcance del Sistema de Captura**

El sistema de captura implementado en las Direcciones Territoriales es Cliente/Servidor y en las subsedes trabaja monousuario.

### **3.2. Modelo del negocio (estructura del menú principal)**

*ESTRUCTURA DEL MENU DE CAPTURA DE LA ENCUESTA ANUAL DE COMERCIO*



#### 4 SISTEMA DE PROCESAMIENTO

El procesamiento es centralizado (DANE Central), e inicia desde el momento en que las Direcciones Territoriales envían la información.

Del programa de captura, se toman las tablas (Formato DBF) y se importan a la herramienta SAS, donde están todos los programas necesarios para el procesamiento de cuadros como son:

- Consolidación de Variables Generales
- Consolidación por Actividad Comercial
- Consolidación por Escalas de Personal
- Consolidación por Escala de Ventas
- Consolidación por Escala Organización Jurídica
- Ajuste del factor de Expansión para completar el marco



#### **4.1 Alcances del sistema**

El sistema SAS proporciona los archivos planos necesarios para generar el boletín y demás cuadros solicitados por los clientes internos y externos.

### **5 AREAS INVOLUCRADAS EN EL PROYECTO TANTO INTERNAS COMO EXTERNAS**

- Dirección del Departamento.
- Dirección de Metodología y Producción Estadística
- Oficina de Sistemas
- Dirección de Mercadeo y Difusión Estadística
- Direcciones Territoriales y subsedes