

Departamento Administrativo
Nacional de Estadística



**Dirección de Metodología y Producción
Estadística - DIMPE**

**Manual de Crítica y Codificación de la Muestra Mensual
de Comercio al por Menor – MMCM y Comercio de Vehículos
automotores y motocicletas, sus partes, piezas y accesorios,
comercio al por menor de combustibles y lubricantes**

Febrero 2006

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 2 FECHA: 10-02-06
ELABORÓ: Apoyo profesional TE - Comercio interior	REVISÓ: Secretaría Técnica TE; Coordinación LE - Comercio Interior	APROBÓ: Director DIMPE

TABLA DE CONTENIDO

LEY NO. 0079 DEL 20 DE OCTUBRE DE 1993	3
<i>GENERALIDADES DEL PROCESO DE CRÍTICA</i>	5
CONCEPTOS GENERALES	8
PARTES CONSTITUTIVAS DE LOS FORMULARIOS	9
CABEZOTE	9
CAPITULO I. IDENTIFICACIÓN Y DATOS GENERALES	10
CAPITULO II . VENTAS REALIZADAS EN EL MES	11
<i>VENTAS AL POR MENOR REALIZADAS EN EL MES (COMERCIO)</i>	11
<i>VENTAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES</i>	12
<i>VENTAS DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES</i>	14
<i>VENTA DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES</i>	14
CAPITULO III. INVENTARIOS Y COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA	15
CAPÍTULO IV. PERSONAL OCUPADO PROMEDIO, SUELDOS Y SALARIOS, Y PRESTACIONES SOCIALES CAUSADOS EN EL MES	16
ANEXO I. CÓDIGOS DE NOVEDADES	25
ANEXO II. CIIU REVISIÓN 3 ADAPTADA PARA COLOMBIA – COMERCIO	27
ANEXO III - PARÁMETROS VIGENCIA 2006	30
BIBLIOGRAFÍA	31



LEY No. 0079 DEL 20 DE OCTUBRE DE 1993

"Por la cual se regula la realización de los Censos de Población y Vivienda en todo el territorio nacional".

EL CONGRESO DE COLOMBIA DECRETA:

ARTICULO 5o. Las personas naturales o jurídicas, de cualquier orden o naturaleza, domiciliadas o residentes en el territorio nacional, están obligadas a suministrar al Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, los datos solicitados en el desarrollo de Censos y Encuestas.

Los datos suministrados al Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, en el desarrollo de los censos y encuestas, no podrán darse a conocer ni al público ni a las entidades u organismos oficiales, ni a las autoridades públicas, sino únicamente en resúmenes numéricos, que no hagan posible deducir de ellos información alguna de carácter individual que pudiera utilizarse para fines comerciales, de tributación fiscal, de investigación judicial o cualquier otro diferente del propiamente estadístico.

ARTICULO 6o. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, podrá imponer multas por una cuantía entre uno (1) y cincuenta (50) salarios mínimos mensuales, como sanción a las personas naturales o jurídicas de que trata el artículo 5º de la presente Ley y que incumplan lo dispuesto en ésta u obstaculicen la realización del Censo o de las Encuestas, previa investigación administrativa.

En el caso de servidores públicos, el no prestar la debida colaboración, constituirá causal de mala conducta que se sancionará con la suspensión o destitución del cargo.

ARTICULO 8o. La presente Ley rige a partir de su promulgación y deroga las disposiciones que le sean contrarias, en especial el Artículo 11 de la Ley 67 de 1917.

EL PRESIDENTE DEL HONORABLE SENADO DE LA REPUBLICA

JORGE RAMON ELIAS NADER

EL SECRETARIO GENERAL DEL HONORABLE SENADO DE LA REPUBLICA

PEDRO PUMAREJO VEGA

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 4 FECHA: 10-02-06
---	---	---

MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR - MMCM

Objetivo general

Medir el comportamiento de la actividad comercial a partir de las variables ventas, personal ocupado, sueldos y salarios reales de las empresas investigadas y de manera relacionada el consumo de las familias en el corto plazo.

Objetivos específicos

- Establecer la evolución de las ventas totales del comercio minorista en el ámbito nacional.
- Medir el comportamiento de las ventas por grupos de mercancías y actividad comercial CIIU Rev.3 adaptada para Colombia, de las empresas dedicadas al comercio minorista en todo el país.
- Cuantificar la evolución del personal ocupado por el comercio minorista en el territorio nacional.
- Generar las estadísticas básicas para cálculos del sector en las Cuentas Nacionales.
- Proporcionar las características del marco muestral, para investigaciones referidas a comercio al por menor.
- Determinar la evolución de los sueldos y salarios per-cápita causados en el comercio minorista.

MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS; COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

Objetivo general

Determinar mensualmente el comportamiento de las ventas de vehículos automotores y motocicletas, sus partes, piezas y accesorios y el comercio al por menor de combustible y lubricantes. Igualmente, conocer estadísticas del personal ocupado,

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 5 FECHA: 10-02-06
---	---	---

sueldos y salarios per cápita, en el ámbito nacional, siendo la unidad estadística la empresa comercial.

Objetivos específicos

- Cuantificar mensualmente las ventas de vehículos automotores con el fin de medir su evolución.
- Medir la evolución mensual de las ventas de sus partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.
- Conocer la estructura y evolución de las ventas mensuales de combustibles y lubricantes para vehículos automotores.
- Conocer mensualmente la evolución de los niveles de personal ocupado, sueldos y salarios per cápita.

GENERALIDADES DEL PROCESO DE CRÍTICA

Realizada la recolección de información a las empresas, se desarrolla esta etapa, con el fin de analizar la consistencia de los datos, verificarlos y posteriormente digitarlos.

OBJETIVO:

Garantizar la consistencia de la información de acuerdo con los parámetros establecidos en este manual, para su posterior captura y depuración interactiva.

FUNCIONES:

- *Corrige inconsistencias*
- *Completa información omitida, consultando con la fuente*
- *Asigna códigos que no fueron prediligenciados*
- *Verifica información prediligenciada, que fue ajustada por el empresario*
- *Analiza variaciones mensuales y anuales con la información del mes de referencia y la de períodos anteriores*
- *Permite hacer las aclaraciones respectivas sobre variaciones atípicas (fuera de rango) de cada variable.*

ETAPAS:

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 6 FECHA: 10-02-06
---	---	---

1. Crítica general: comprende el análisis y corrección del formulario en su totalidad con el fin de verificar la consistencia de la información, por parte del crítico.

2. Supervisión de crítica: comprende el estricto control de calidad de la labor de crítica, por parte del responsable de la investigación en cada Dirección Territorial y Subsede.

INSTRUCCIONES GENERALES

- ✓ Al iniciar la crítica de un formulario, lea cuidadosamente las **observaciones** y las hojas anexas del mismo, haga las correcciones del caso en el (los) capítulo(s) pertinente(s).
- ✓ Realizadas las correcciones, los anexos deben formar parte del formulario de tal manera que en su momento, se envíe la documentación completa al DANE Central, ya que estos constituyen un soporte importante de la información. **Escriba el nombre de la empresa y el número de identificación en la parte superior izquierda de los mismos, si no está en papel preimpreso.**
- ✓ Un principio fundamental es la unidad de criterios; cuando se presente algún problema o duda y el manual no considere esta situación, y no existan argumentos suficientes para tomar una decisión, comunique a su superior inmediato para analizar y establecer las normas adecuadas a seguir. Los eventos poco frecuentes o situaciones atípicas deberán comunicarse por escrito al grupo de Logística (DIMPE - DANE Central) quienes posteriormente emitirán su concepto.
- ✓ Cuando deba corregir o aclarar información, haga las observaciones del porqué de estos cambios, asegúrese de la legibilidad de los datos en su correspondiente casilla esto es importante para la captura de información y demás tareas que se realicen sobre el formulario
- ✓ En ningún caso borre información que considere incorrecta o confusa, ni utilice corrector; trace una línea roja horizontal sobre el dato errado y haga la corrección, dejando así la posibilidad de observar el dato inicial. Asegúrese que pueda identificarse la información finalmente válida.
- ✓ Para ampliar correcciones y demás anotaciones relacionadas con consultas a la fuente, adjunte las hojas que considere necesarias sin olvidar el nombre de la persona y la fecha de consulta.
- ✓ Utilice solamente lápiz o esfero rojo.

INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 7 FECHA: 10-02-06
---	---	---

- ✓ *Verifique que la información prediligenciada sea correcta.*
- ✓ *Lea y analice las instrucciones de diligenciamiento, relacionadas con el formulario objeto de la crítica.*
- ✓ *Cuando existan valores parciales en los capítulos, deben venir totalizados*
- ✓ *Revise que la información venga en miles de pesos, sin impuestos indirectos (consumo e IVA).*

Si detecta errores en el diligenciamiento de alguna variable, por falta de lectura de las instrucciones de diligenciamiento o interpretación errada de las mismas; solicite a la fuente la corrección de los datos correspondientes a los meses en los cuales se diligenció incorrectamente. Si no es posible el ajuste de toda la serie, indague desde cuando se viene diligenciando erróneamente y consigne las observaciones en el espacio destinado para ello.

RECOMENDACIONES PARA ÓPTIMOS RESULTADOS

Las observaciones solicitadas a las fuentes por el crítico deben conservar la siguiente estructura, al transcribirlas al formulario y al digitarlas en el aplicativo de captura de la investigación:

- *Enuncie el capítulo y posteriormente cada ítem cuyas **variaciones anuales (VA) o mensuales (VM)**, se encuentren fuera de rango, de acuerdo con las instrucciones de crítica relacionadas en este documento.*
- *Identifique con las abreviaturas **VA** y **VM**, según la variación correspondiente, registre las observaciones suministradas por la fuente y al finalizar relacione el nombre de la persona que suministró las aclaraciones, junto con la fecha de consulta.*
- *Las observaciones que hace el crítico, acerca de las variaciones en ventas, deben ser un **“porque”**, es decir, una justificación clara y precisa que indique la causa de dicha variación. No escriba observaciones ambiguas tales como: “efecto de la demanda”, “comportamientos del mercado”, “situación actual”, etc.,(las variaciones en ventas siempre están directamente relacionadas con la oferta y la demanda). Cuando se trate de estacionalidad como: “temporada escolar” (enero-febrero), “madres” (mayo), “Semana Santa” (marzo ó abril), “Navidad” (diciembre), etc., se debe tener en cuenta el entorno económico actual, la actividad comercial a la que se dedica la empresa y el comportamiento registrado en el año anterior durante esos mismos meses, tanto en la VM como en la VA.*
- *El comportamiento de la variable debe expresarse con un breve comentario, siguiendo la indicación anterior, no en términos porcentuales, ya sea positivo o*

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 8 FECHA: 10-02-06
---	---	---

negativo, pues estos valores se registran en el cuerpo del formulario durante la crítica y son generados por la ficha de variación.

- *Salvo aquellos eventos que afecten el nivel total de las ventas y del empleo de la empresa, cada variación debe tener su justificación independiente, más aún si se trata de tendencias negativas y positivas fuera de rango.*
- *Antes de consultar a la fuente sobre las variaciones atípicas, realice la crítica de todo el formulario y revise el comportamiento histórico de la(s) variable(s). Rectifique con el funcionario de la empresa los datos suministrados, explique el comportamiento histórico de la(s) variable(s) y si es el caso, interrelacione con otras (costo-ventas; número de personas-salarios per cápita; prestaciones-sueldos; área de ventas-número de establecimientos-personal ocupado; unidades vehículos-valor unitario, etc.) y adicionalmente, solicite información acerca de actividades o eventos que realiza la empresa para impulsar las ventas y que han influido en tales comportamientos.*
- *Finalizado el proceso de crítica de los formularios, se inicia la digitación en el programa de captura de la investigación (consultar Sistema Documental y ver Manual del Usuario Muestra Mensual de Comercio al por Menor). Tanto las cantidades como las justificaciones de las variaciones registradas en el formulario, deben corresponder a la información grabada en la base de datos.*
- *Grabada la información, el crítico-digitador genera la ficha de variaciones, herramienta que permite comparar los datos del formulario contra los datos digitados, así mismo, cotejar las variaciones fuera de rango reflejadas en la ficha, contra las observaciones. En esta etapa la información del formulario debe ser completamente consistente, tanto en cifras como en observaciones. Las variaciones que no cuenten con una justificación suficiente deben ser consultadas con la fuente informante.*
- *Es responsabilidad del crítico-digitador la calidad de la información que posteriormente será enviada a DANE Central.*

CONCEPTOS GENERALES

Comercio: es *“la reventa (venta sin transformación) de mercancías o productos nuevos (incluye vehículos usados), ya sea que ésta se realice al por menor o al por mayor”.*

Comercio al por mayor: o mayorista es *“la reventa (venta sin transformación) de mercancías o productos nuevos, a industriales, otros comerciantes mayoristas o*

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 9 FECHA: 10-02-06
---	---	---

minoristas, instituciones o empresas, cooperativas y cajas de compensación, igualmente se consideran al por mayor aquellas realizadas por medio de **licitaciones**. 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.

Comercio al por menor: o minorista es “la reventa (venta sin transformación) de mercancías o productos nuevos (incluye vehículos usados), a la vista del público en general, destinados exclusivamente para su consumo o uso personal o doméstico.

Para efectos de las investigaciones de comercio que realiza el DANE, se excluyen las actividades comerciales efectuadas en casas de empeño, telemercadeo, expendios de lotería, puestos de ventas móviles y en viviendas; igualmente, no hacen parte de la investigación las empresas dedicadas exclusivamente a actividades de mantenimiento y reparación asociadas al comercio, ni la venta de mercancías usadas, exceptuando los vehículos.

Mes de recolección: lapso de tiempo en el que la empresa suministra la información al DANE. Corresponde al mes siguiente al mes de referencia (n + 1).

PARTES CONSTITUTIVAS DE LOS FORMULARIOS

El de **comercio** consta de cuatro capítulos y el de **Vehículos** de cinco. Ambos tienen en común el CABEZOTE, el capítulo de “IDENTIFICACIÓN Y DATOS GENERALES” y el capítulo de “PERSONAL OCUPADO PROMEDIO, SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES CAUSADAS EN EL MES”. Para cada uno de estos, la crítica debe hacerse de acuerdo con las siguientes instrucciones y aplica para ambos formularios. Difieren en el indicador de área de ventas (m²) y el capítulo de inventarios que aparece únicamente en comercio; igualmente los capítulos de ventas hacen referencia a las actividades en estudio respectivamente.

CABEZOTE

Siempre viene prediligenciado, el crítico deberá actualizar los datos en caso que se requiera. Consta de:

Número de Orden consecutivo asignado por el **DANE**

Código de actividad hace referencia a la actividad económica de comercio y corresponde a un código de 4 dígitos, asignado según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, Rev.3, adaptada para Colombia).

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 10 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Debe concordar con la información registrada por la empresa en el capítulo de ventas. En caso contrario, es decir que no exista coherencia con el(los) grupo(s) de mercancía comercializada por la empresa, consulte a la fuente para establecer si hubo cambio en la actividad comercial o es un error de codificación de la principal actividad económica de la empresa.

Departamento y Municipio: *códigos asignados de acuerdo con la DIVIPOLA. Si la fuente reportó algún cambio de ubicación que altere estos códigos haga las correcciones respectivas.*

NIT o C.C. *básico para la actualización del directorio de fuentes, por lo tanto, siempre debe venir diligenciado, en caso contrario consulte con la fuente y escríbalo.*

CAPITULO I. IDENTIFICACIÓN Y DATOS GENERALES

Aparece prediligenciado, contiene la identificación de la empresa y demás datos generales que permiten su ubicación geográfica. A fin de mantener los archivos actualizados se debe revisar cada uno de los datos, las correcciones deben realizarse trazando una línea horizontal sobre el dato errado y escribiendo encima la información correcta, dejando así la posibilidad de observar el dato inicial.

*Respecto a la información de **establecimientos**, tenga en cuenta los siguientes aspectos:*

- *Si la empresa comercial es multiunidad local, es decir que tiene varios establecimientos y aún cuando los nombres de estos son diferentes, se debe escribir el total con que cuenta la empresa en todo el país.*
- *Verifique los ítems relacionados con los establecimientos, si el informante omitió algún dato consulte con la fuente y complete. El aumento o disminución de estos son de especial control, ya que las variaciones de ventas y empleo en el mes están directamente relacionadas con esta información, al igual que con la variable “área de ventas”. Tenga en cuenta que la apertura o cierre de establecimientos modifica la cantidad de metros cuadrados destinados para el desarrollo de la actividad comercial.*
- *Siempre que la empresa reporte apertura o cierre de establecimientos de comercio, verifique que haya relacionado en observaciones la ciudad y la fecha del cierre o apertura.*
- *Cuando se recolecte una fuente nueva, es importante que ésta informe en observaciones, las ciudades en las cuales tiene establecimientos comerciales.*

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 11 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Área de ventas (m²): aplica para las empresas que rinden información en el formulario de comercio. El área de ventas está definida como el cociente de las ventas sin IVA y los metros cuadrados del área de ventas. Es un indicador de rentabilidad, orientado a medir la efectividad del área de ventas, desde el punto de vista del nivel logrado por cada metro cuadrado dedicado a la exhibición de mercancías.

Cuando se trate de fuentes con varios establecimientos, ya sea en una misma ciudad o a escala nacional, verifique que este valor corresponda a la sumatoria de todos los establecimientos, no se aceptan promedios.

Cada vez que se produzca cierre o apertura de establecimientos se debe consultar a la fuente a fin de actualizar este indicador, **siempre y cuando el informante haya pasado por alto este evento al momento de diligenciar el capítulo.**

Si aparecen cifras con decimales, aproxime al límite superior o inferior más cercano y deje números enteros.

CAPITULO II . VENTAS REALIZADAS EN EL MES

1. Verifique que todos y cada uno de los capítulos de ventas, tanto de comercio como de vehículos, tengan sus registros en miles de pesos y sin impuestos indirectos (consumo e IVA). Recuerde que para este fin está el renglón “TOTAL VALOR IVA CAUSADO” que siempre debe venir diligenciado.
2. Si la empresa no realiza ventas por Internet, esta columna puede aparecer en blanco; si hay algún porcentaje, verifique en observaciones a qué tipo de mercancía corresponde. Si hay cifras con decimales, aproxime al límite superior o inferior más cercano y deje números enteros.
3. Tenga en cuenta que los rangos de variación de “**Ventas**” se presentan en valores absolutos, es decir, se tienen en cuenta tanto los movimientos positivos como los negativos.
4. Revise que el renglón “**Otros ingresos netos operacionales relacionados con la actividad comercial**” **no incluya:** ingresos por arriendo de bienes muebles e inmuebles, descuentos financieros y por pronto pago, intereses recibidos, dividendos o participaciones, utilidad en ventas o redención de inversiones financieras, diferencia en cambio, ingresos financieros, comisiones por volumen y demás ingresos considerados no operacionales.

VENTAS AL POR MENOR REALIZADAS EN EL MES (COMERCIO)

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 12 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Revise que la desagregación de las ventas por grupos de mercancías, no tenga los mismos valores o que estos no sean similares, puede ser que la fuente esté distribuyendo proporcionalmente y no de acuerdo con sus registros reales de ventas del mes, situación que no deberá aceptarse.

*Asegúrese que el renglón 1(alimentos) corresponda a la sumatoria de los literales **a** hasta **e**. En caso de encontrar únicamente el total, es importante revisar las observaciones, de ser necesario se debe indagar con la fuente a qué tipo de alimentos corresponde y consignar la cifra en el renglón respectivo.*

El grupo 3 de mercancías “Productos textiles (telas, tejidos, hilos, hilados), prendas de vestir y sus accesorios” incluye ropa deportiva.

Cerciórese que la sumatoria de los renglones 1 a 15 sea la indicada en el renglón 16, en caso contrario corrija.

Empresas con ventas minoristas y mayoristas: *si una empresa realiza ventas bajo estas dos modalidades de comercio y tradicionalmente ha incluido las ventas mayoristas, en el total de ventas del formulario de la Muestra, solicite este valor como normalmente las venía reportando en el capítulo II y en el campo de ventas mayoristas (observaciones) relacione el valor de dichas ventas realizadas en el mes con las observaciones pertinentes.*

VENTAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES

Ventas vehículos nacionales: se entiende como nacionales, todos los vehículos producidos y ensamblados en Colombia. Algunos ejemplos de estas empresas son: Sofasa, CCA y Colmotores.

Nota: para el caso de las ensambladoras que realizan ventas de vehículos de producción nacional a concesionarios, éstas se registran en la columna de Venta de Vehículos nacionales nuevos.

Ventas vehículos importados: se entiende como importados, todos los vehículos producidos y ensamblados en el exterior. Algunos ejemplos de estas empresas son: Autogermana, Colwagen S.A., Didacol S.A., etc.

Ventas a otras empresas: si la empresa realiza ventas de vehículos nuevos importados a otras empresas comercializadoras o a distribuidores (concesionarios) consígnelas en la columna de ventas a otras empresas, escribiendo el número de unidades y el valor correspondiente en miles de pesos.

*El reporte de ventas debe corresponder a las **causadas** durante el mes, sean a crédito o de contado. Tenga presente que la información registrada debe corresponder al **valor total** de los vehículos en el momento de su venta.*

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 13 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Si la empresa registra ventas de vehículos automotores ya sea nacionales o importados, verifique que la información sea completa. Tanto en nuevos como en usados deberá reportar el número de unidades y el valor correspondiente. En caso de haberse omitido algún dato consulte con la fuente y complete.

*Se deben registrar como **vehículos importados**, aún cuando la importación no la haya realizado directamente la fuente informante. Verifique que realmente los vehículos que no hayan sido ensamblados o producidos en Colombia estén registrados como importados. Esta información deberá aparecer discriminada de acuerdo con su comprador; si se trata de un **consumidor final** revise que existan datos en las columnas de **nuevos y/o usados** según corresponda, con la cantidad en **unidades** y su **valor en miles de pesos**. Si las ventas se efectuaron a **otras empresas (concesionarios)**, solamente se comercializan vehículos nuevos y la información deberá estar registrada de igual forma que en los casos anteriores.*

La venta de chasis, se reporta según el tipo de vehículo que corresponda a dicho chasis.

Revise que la desagregación de las ventas por tipo de vehículo no tenga los mismos valores o que estos no sean similares, puede ser que la fuente esté distribuyendo proporcionalmente y no de acuerdo con sus registros reales de ventas del mes, situación que no deberá aceptarse.

Calcule el promedio de ventas por unidad de vehículo y compárelo con el mes anterior. Utilice la siguiente fórmula:

$$\text{Promedio de ventas por vehículo} = \frac{\text{Valor de ventas por tipo de vehículo}}{\text{Unidades vendidas por tipo de vehículo}}$$

*Siempre que se reciban **vehículos en consignación**, la fuente deberá reportar el valor de venta del vehículo.*

Se debe registrar el **valor total** de las ventas, independientemente de que se hayan recibido vehículos en parte de pago.

Solicite a la fuente las justificaciones que soportan las principales variaciones en ventas, tanto en número de unidades como en valores, respecto al mes anterior y al mismo mes del año anterior.

*Confirme que en el **renglón 9** se esté reportando el valor de las comisiones por ventas de vehículos en consignación, registro que deberá estar ubicado en la columna de “usados” en miles de pesos.*

En el renglón 11. VENTAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES POR INTERNET (% del renglón 8): el valor debe corresponder al comercio electrónico, (ventas por

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 14 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Internet: en página web, tienda virtual, etc.) de vehículos automotores. Tenga en cuenta que para obtener dicho porcentaje, debe totalizar las columnas de ventas, es decir tanto nacionales como importados, nuevos y usados y ventas a otras empresas. Si la empresa no realiza esta modalidad de comercio, el renglón puede aparecer en blanco, con su respectiva justificación, si no es así consulte con la fuente y haga las aclaraciones del caso en observaciones. Si trae información, verifique el cálculo y en caso de cifras con decimales, aproxime al límite superior o inferior más cercano y deje números enteros.

VENTAS DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES

Verifique que la sumatoria de los renglones 1 a 3 corresponda al renglón 4, en caso contrario corrija. Revise que las cifras del renglón 3 (otros ingresos operacionales...) estén relacionados en observaciones y correspondan a las características y rubros señalados en el formulario.

VENTA DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES

*Recuerde que la información registrada en este capítulo **no incluye ningún tipo de impuestos nacionales, departamentales o municipales ni sobre tasas.** De no ser así consulte con la fuente y corrija.*

VARIACIONES EN VENTAS (COMERCIO Y VEHÍCULOS)

Si las variaciones en ventas mensuales por cada ítem del formularios de comercio ó de vehículos, superan el 15% y las anuales el 20% (como se indica a continuación), revise y aclare con la fuente ya que se encuentran fuera de rango:

Variación mensual (mes n año t, mes n-1 año t) > 15%

Variación anual (mes n año t, mes n año t-1) > 20%

Para el cálculo de las variaciones en ventas, en cualquiera de los ítems en que aparece registro, utilice la siguiente fórmula:

$$\frac{[(\text{Ventas totales del mes } n) - (\text{Ventas totales del mes } n-1)]}{\text{Ventas totales del mes } n-1} \times 100$$

Donde:

n: es el **período de análisis**

n-1: en la **variación mensual**, corresponde al mes inmediatamente anterior al de análisis; en la **variación anual**, al mismo período de análisis del año anterior.

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 15 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Para el cálculo de la **variación corrida**, **n** corresponde a la sumatoria de los meses del año en curso y, **n-1** es la sumatoria de los mismos meses, pero del año inmediatamente anterior.

Señor(a) crítico(a): esta investigación requiere del seguimiento y asesoría en cada período, para cada una de las fuentes que componen el directorio de la respectiva dirección territorial, por consiguiente es primordial realizar el análisis de las variaciones mensuales y anuales, junto con el comportamiento histórico de la información. Igualmente es importante consignar las aclaraciones suministradas por las fuentes sobre las cifras con variaciones fuera de rango ó comportamientos atípicos, para ello tenga en cuenta los porcentajes de dichas variaciones según las instrucciones de crítica. Regístrelas al lado del valor de cada variable y en observaciones consigne notas aclaratorias que justifiquen tales comportamientos.

Digitada la información, se genera la ficha de variaciones para cada empresa, por medio de la cual se verifica la información y se emplea como filtro para variaciones no detectadas en el proceso de crítica. Asigne el número de la observación registrada en el formulario que justifique las variaciones fuera de rango observadas en la ficha.

CAPITULO III. INVENTARIOS Y COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA

Este capítulo corresponde al formulario de comercio. Es fundamental que los renglones 1(inventario inicial), 2(inventario final) y 3(costo de la mercancía vendida) tengan registro. Si aparecen valores iguales a cero (0), el empresario deberá referir la explicación correspondiente en observaciones.

Cuando la empresa registre inventarios periódicos el costo de la mercancía vendida se calcula con la siguiente formula:

Costo mercancía vendida(=) Inventario inicial más(+) compras netas de mercancías, menos(-) inventario final.

Cuando la empresa comercializa exclusivamente productos perecederos, este capítulo se acepta sin información, excepto el renglón 3(costo de la mercancía vendida), con su correspondiente nota aclaratoria de soporte.

Cuando la empresa aplica el sistema de inventario periódico, deberá reportar el costo de la mercancía vendida y suministrar el dato completo (inventario inicial y final) al menos una vez al año, cuando este se lleve a cabo.

Verifique que el costo de la mercancía vendida (renglón 5) no sea mayor o igual a la sumatoria de las ventas minoristas (renglón 16, capítulo II). Igualmente si existen ventas mayoristas relacionadas en observaciones: por licitaciones, a cooperativas, interinstitucionales, a otras empresas, a cajas de compensación, etc., verifique que la

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 16 FECHA: 10-02-06
---	---	--

suma de estas con el renglón 16 de capítulo III sea mayor al costo de la mercancía (renglón 5, cap.III).

Revise que en este rubro no se esté incluyendo pérdidas de mercancía, robo, averías y otros casos fortuitos, se hace referencia únicamente a la mercancía vendida. Si hay inconsistencias, consulte con la fuente y haga las anotaciones del caso.

El valor registrado en el inventario final del mes anterior debe ser igual al inicial del mes de proceso, si existe alguna diferencia consulte con la fuente y haga las observaciones y ajustes correspondientes.

Si las variaciones mensuales en el valor de costo, inventarios final e inicial superan el 15% y las anuales el 20% (como aparece a continuación), se encuentran fuera de rango, por tanto revise y aclare con la fuente:

Variación mensual (mes n año t, mes n-1 año t) > 15%

Variación anual (mes n año t, mes n año t-1) > 20%

El porcentaje del costo de la mercancía vendida, respecto al total de ventas (% Costo de la M/cia = Costo/Total ingresos por ventas x 100), debe guardar proporciones similares en el comportamiento histórico de la empresa, verifique el dato cuando se observen variaciones de $\pm 10\%$, anual ó mensual.

CAPÍTULO IV Y V (COMERCIO Y VEHÍCULOS RESPECTIVAMENTE)

PERSONAL OCUPADO PROMEDIO, SUELDOS Y SALARIOS, Y PRESTACIONES SOCIALES CAUSADOS EN EL MES

Propietarios socios y familiares sin remuneración: esta categoría de ocupación sólo debe ser diligenciada por aquellas empresas que funcionan bajo las formas jurídicas de propiedad individual, ó sociedades de hecho, limitada, colectiva y comandita simple.

No incluya en ninguna categoría de contratación: profesionales que esporádicamente desempeñan labores bajo la modalidad de honorarios o por prestación de servicios, como asesores, contadores, conductores, aseo y vigilancia (contratados a través de empresas especializadas en la prestación de este servicio), etc.

EJEMPLOS Y CASOS ESPECIALES DEL CÁLCULO DEL PERSONAL OCUPADO PROMEDIO:

Ejemplo para el cálculo del promedio de personal: una empresa contrató en enero de 2006 diez personas que laboraron así: 3 personas durante 5 días; 2 personas durante 10 días; 2 personas durante 25 días; y 3 personas durante todo el mes, el cálculo del número de personas promedio al mes será:

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 17 FECHA: 10-02-06
---	---	--

NÚMERO DE PERSONAS	DÍAS CONTRATADOS	NÚMERO DE PERSONAS POR DIAS CONTRATADOS
3	5	15
2	10	20
2	25	50
3	30	90
10	****	175

Número promedio de personas contratadas al mes = $175 / 30 = 5.8 = 6$ personas

Ejemplo para el cálculo del promedio de aprendices: en el mes de junio de 2006, la empresa contrató por un año a siete aprendices, así: 5 desde el 1 de junio, y 2 desde el día 10. El promedio de aprendices para el mes de junio de 2006 se calculará así:

$$\text{Promedio aprendices} = \frac{(5 \text{ aprendices} \times 30 \text{ días}) + (2 \text{ aprendices} \times 20 \text{ días})}{30 \text{ días}}$$

$$\text{Promedio aprendices} = (150 + 40)/30 = 6.33$$

Tome la parte entera del resultado y aproxime solamente cuando el decimal sea igual ó superior a 0.5. La empresa registraría 6 aprendices promedio para el mes de junio de 2006

Promedio de contratación inferior a una persona: para cualquier tipo de vinculación, si el promedio del personal no alcanza a 1 persona y/o el salario es inferior a un SMLMV, se deja la persona y el gasto salarial en el renglón de la categoría correspondiente.

Para todas las categorías de contratación excepto aprendices, siempre que el salario per cápita sea inferior al 75% del SMLMV, verifique el cálculo del promedio con la fuente, si persiste este valor, consulte con la empresa el promedio per cápita de dicho personal y haga las correcciones correspondientes si es el caso. No olvide consignar observaciones o notas aclaratorias.

Para el personal aprendiz siga la instrucción anterior siempre y cuando el salario per cápita sea inferior al 50% del SMLMV.

Contratación por horas: en caso que un trabajador sea contratado solamente por unas horas los fines de semana, se debe totalizar el número de horas trabajadas en el mes, luego deberá dividirlo por 8 (horas/día) para obtener el número de días contratados para cada persona. A continuación se ilustra este caso con algunos ejemplos:

Una empresa contrata a una persona para trabajar 4 horas los sábados y 4 horas los domingos, ¿cuántos días trabajará al mes?

$$4 \text{ horas} \times 8 \text{ días} = 32 \text{ horas al mes} / 8 \text{ horas laborables} = 4 \text{ días trabajados al mes.}$$

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 18 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Luego el promedio del personal ocupado para una empresa que cuente únicamente con éste personal ocupado en una determinada categoría de contratación, sería:
 $4/30 = 0.133$ personas; en el formulario se registrará 1 persona y el gasto correspondiente.

La empresa contrata el personal temporal directo, para el mes de mayo de 2005 así: Una persona para laborar sábados y domingos, durante 6 horas cada día y otra persona para laborar durante todo el mes, ¿cual es el promedio de personal del mes?:

Número de días:

1 persona X 30 días = 30 días

2 personas X 8 días X 6 horas = 96 horas equivalentes a $96/8 = 12$ días

El promedio de personal directo ocupado es de $30 + 12 = 42$ (días) = $42/30 = 1.4$ Luego el promedio de personal directo contratado por la empresa en el mes de mayo es uno (1).

Cuota del personal aprendiz: por cada 20 trabajadores vinculados laboralmente (permanente y/o directamente por la empresa) puede haber 1 aprendiz y uno adicional por fracción de 10 o superior que no exceda de 20.

Ejemplo: para una empresa con 95 empleados, la cuota será de 5 aprendices, 4 por los primeros 80 empleados y 1 adicional por los 15 restantes.

Para empresas que tengan entre 15 y 20 empleados puede haber un aprendiz.

Para efectos de la crítica del formulario la cuota de aprendiz por empresa es informativa.

Tenga en cuenta que el contrato de trabajo con los aprendices fue eliminado. Su vinculación no está amparada por una relación de trabajo; no tienen salario pero hay un **apoyo de sostenimiento** que equivale a una suma de dinero que recibe mensualmente el aprendiz durante la vigencia de la relación de aprendizaje y que oscila entre el 50% y el 100% de un SMLMV. La duración máxima del contrato de aprendizaje es de dos (2) años, comprende la fase lectiva en la que el aprendiz recibe la formación académica y la fase práctica en la que realiza la etapa productiva en la empresa patrocinadora. En la primera fase el “apoyo de sostenimiento mensual” corresponde al 50% de un SMLMV y en la segunda al 75%. Durante todo el período deberá estar afiliado a la seguridad social en salud y en la fase práctica a una Aseguradora de Riesgos Profesionales. Si el aprendiz es estudiante universitario, el apoyo de sostenimiento no podrá ser inferior a un SMLMV.

Revisión y cálculo de variaciones del personal ocupado

La información registrada en cada categoría de contratación, deberá compararse mensual y anualmente con la del período anterior. De un período a otro, no es normal

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 19 FECHA: 10-02-06
---	---	--

que se presenten variaciones considerables, si esto llegare a ocurrir solicite a la fuente la aclaración respectiva.

Es importante tener en cuenta que no necesariamente, si las ventas están aumentando se incrementa el empleo, ó lo contrario en el caso opuesto; en general, debe analizarse y consultar con la fuente, haciendo la aclaración y/o corrección correspondiente cuando se presenten las siguientes situaciones:

- Las ventas traen un ritmo creciente y el empleo está descendiendo.
- Las ventas traen un ritmo decreciente y el empleo está aumentando.
- El empleo está aumentando y la empresa está cerrando establecimientos.
- El empleo está disminuyendo y la empresa está abriendo más establecimientos.

Si las variaciones mensuales del personal ocupado superan el 15% y las anuales el 20% (como aparece a continuación), revise y aclare con la fuente ya que se encuentran fuera de rango:

Variación mensual (mes n año t, mes n-1 año t) > 15%

Variación anual (mes n año t, mes n año t-1) > 20%

La fórmula de cálculo de la variación del personal ocupado para cada tipo de contratación y el total del empleo es la siguiente:

$$\frac{[(\text{Personal ocupado del mes } n) - (\text{Personal ocupado del mes } n-1)]}{\text{Personal ocupado del mes } n-1} \times 100$$

Donde:

n corresponde al **período de análisis**

n-1 en la variación mensual corresponde al mes inmediatamente anterior al de análisis. En la **variación anual** corresponde al mismo período de análisis pero del año anterior. En la **variación corrida**, **n** corresponde a la sumatoria de los meses del año en curso y, **n-1** es la sumatoria de los mismos meses, pero del año inmediatamente anterior.

Siempre que exista información en la columna “**número de personas (promedio mes)**”, deberá existir información en las siguientes columnas “sueldos y salarios causados en el mes” y “prestaciones sociales causadas en el mes”, excepto en las casillas sombreadas. En caso de haberse omitido algún dato, consulte con la fuente y haga las correcciones del caso.

Verifique que el total (renglón 6) corresponda a la sumatoria de:

Columna “número de personas”: renglones 1 a 5 (No tenga en cuenta el sombreado del renglón 1)

Columna “sueldos y salarios causados en el mes”: renglones 2 a 5

Columna “prestaciones sociales causadas en el mes”: renglones 2 y 3

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 20 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Sueldos y salarios causados en el mes

Sueldos y salarios: se refiere a la remuneración fija u ordinaria (en dinero y en especie) que percibe el trabajador por las labores desarrolladas en la empresa y están constituidos por: el salario integral, los sueldos y salarios, las horas extras, los dominicales, los festivos, las comisiones por ventas y los viáticos permanentes. Estos últimos equivalen a los gastos de viaje en los que debe incurrir el trabajador constantemente por la naturaleza de su actividad, como es el caso de los vendedores que deben desplazarse por todo el territorio nacional para realizar sus operaciones comerciales.

Salario integral para personal permanente: corresponde a un rubro ordinario superior a 10 salarios mínimos legales mensuales, que además de retribuir el trabajo ordinario, compensa de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios, tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie y en general las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

Personal permanente hace referencia al personal de planta o de nómina de la empresa cuyo vínculo laboral es a *término indefinido*. Para diligenciar la columna de sueldos y salarios tenga en cuenta que el salario corresponde al valor causado en dinero o en especie por el personal ocupado en el mes y comprende además los siguientes conceptos:

Horas extras
Horas dominicales
Comisiones por ventas
Viáticos permanentes

No incluya valores causados en meses anteriores, tampoco, gastos causados por el personal temporal contratado directamente por la empresa, ni por el temporal suministrado por agencias de empleo. Si no diligencia este renglón haga las aclaraciones correspondientes en observaciones.

Tenga en cuenta que los subsidios (transporte, alimentación) no constituyen salario.

Sueldos y salarios del personal temporal contratado directamente por la empresa. Remuneración del personal contratado directamente por la empresa con **vinculación a término definido o fijo**. No incluya en este renglón el monto causado por el personal suministrado a través de agencias de empleo, ni honorarios de contadores, abogados, asesores, etc.

Apoyo de sostenimiento aprendices.

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 21 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Valor del gasto causado por los aprendices durante el mes de referencia. Recuerde que en la fase lectiva será como mínimo el equivalente al 50% de un (1) SMLMV y en la fase práctica el equivalente al 75% de un (1) SMLMV. Si el aprendiz es estudiante universitario este valor deberá corresponder a un (1) SMLMV. No incluya en este renglón el valor de los aportes a salud, ARP y auxilio de transporte.

Importante: si la empresa para cumplir con la cuota mínima de aprendizaje prefirió como alternativa monetizar, es decir, cancelar al SENA el equivalente a un (1) SMLMV por cada aprendiz dejado de vincular, el total pagado al SENA por este concepto, no deberá reportarse.

Valor cobrado por las empresas

En este renglón debe aparecer el valor mensual correspondiente al **gasto** incurrido por la empresa en la contratación de personal, a través de un tercero encargado del suministro de este recurso. Aunque realmente no son sueldos y salarios, para la empresa que reporta al DANE, debe registrarse el gasto administrativo causado en el mes por este tipo de personal. En el valor consignado se incluye el porcentaje de administración cobrado por la compañía.

Prestaciones sociales causadas en el mes

Son las remuneraciones obligatorias pactadas, diferentes a los sueldos y salarios que el empleador cancela a su personal.

Nota: se solicitan las **prestaciones sociales causadas** durante el período de corte (mensual), por el personal ocupado, y no las pagadas, ni los ajustes correspondientes a periodos anteriores.

Si en el mes en que reporta la información, se efectuó algún ajuste al rubro de prestaciones sociales, este ajuste se debe reportar únicamente en el espacio de observaciones, especificando el mes al cual corresponde dicho ajuste. Las **prestaciones sociales** incluyen:

- Aportes a la seguridad social (salud, pensión, riesgos profesionales)
- Aportes parafiscales (I.C.B.F.), Sena, y Cajas de compensación.
- Primas legales y extralegales, vacaciones y cesantías e intereses sobre cesantías, es decir, todos los rubros estipulados como prestación social en el Código Sustantivo del Trabajo y el Régimen Laboral Colombiano.

Aunque en sentido estricto las vacaciones no son prestación social, se deben incluir en este renglón. Si la empresa tiene convenios especiales para la cancelación de las prestaciones sociales, relaciónelos en observaciones

No incluya: las jubilaciones causadas por los pensionados del establecimiento, el valor de los honorarios causados por servicios profesionales, las indemnizaciones pagadas,

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 22 FECHA: 10-02-06
---	---	--

los gastos médicos y funerarios, los seguros de vida, los auxilios de vivienda, las becas y demás bonificaciones ocasionales. Tampoco las prestaciones sociales pagadas o provisionadas en el mes, que hayan sido *causadas en meses diferentes* al mes en referencia.

Para tener en cuenta

Los aportes a la seguridad social (salud, pensión y ARP) causados en el mes, son liquidados y cancelados mensualmente por el empleador, igual sucede con los aportes parafiscales I.C.B.F, SENA, y las Cajas de compensación familiar, sin embargo las primas legales y extralegales, vacaciones y cesantías e intereses sobre cesantías, son causados porcentualmente mes a mes pero canceladas anual o semestralmente; contablemente, las empresas provisionan en determinados periodos estos conceptos, así en el momento de cancelar dichas obligaciones se cuenta con una provisión para realizar dichos pagos; para efectos de la investigación se solicita el valor de las prestaciones causadas por el empleador para evitar inflar los gastos de personal en los meses que son pagadas.

INSTRUCCIÓN DE CRÍTICA

Para las categorías de contratación de personal permanente, temporal directo y temporal contratado a través de empresas, el salario per-capita debe ser igual ó superior a un SMMLV, si el valor registrado es inferior, consulte con la fuente acerca de la formula utilizada para su cálculo e indague si efectivamente en la empresa existe personal laborando con ingresos mensuales inferiores a un SMMLV y consigne la observación según lo aclarado por la fuente.

En la categoría de aprendices si el per-cápita resulta inferior al 50% del SMMLV, realice el mismo procedimiento anterior.

El cálculo del per-cápita es referencia para el control de los datos históricos tanto en promedio de personal ocupado como en valor de sueldos y salarios, aún cuando no aplique establecer un rango de variación mensual ó anual, es importante el cálculo para evaluar y analizar la consistencia de estas variables.

Cálculo del salario per-cápita para el personal permanente, temporal directo y aprendices:

$$= \frac{\text{(Sueldos y salarios causados en el mes)}}{\text{(Número de personas promedio mes)}}$$

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 23 FECHA: 10-02-06
---	---	--

Cálculo del salario per-cápita para temporales contratados a través de empresas: el valor pagado a las empresas por este concepto incluye el porcentaje de administración, el cual oscila entre 10% y 15%. Realice el siguiente ejercicio para obtener un valor aproximado del salario promedio de este personal:

70%(90% del Capítulo V, renglón 4 columna 3) x 1.000
(Capítulo V, renglón 4 columna 3)

Se toma el 90% de los sueldos y salarios menos el porcentaje de administración cobrado por la compañía. Se asume el 70% como el porcentaje correspondiente a los sueldos y salarios menos la parte correspondiente a las prestaciones sociales; si al realizar el cálculo per-capita es inferior a un SMMLV, consulte con la fuente el procedimiento para el cálculo del promedio de personal y verifique los rubros incluidos en el gasto de éste personal.

Prestaciones sociales causadas en el mes

El porcentaje de prestaciones sociales deberá corresponder al establecido en el anexo III. Se acepta valor diferente, siempre y cuando se encuentre dentro del rango definido en las especificaciones de consistencia, que corresponde a los valores entre 49% y 53%. Si se encuentra fuera de estos límites, establezca las diferencias, indague con la fuente, solicite las aclaraciones respectivas y consígnelas en observaciones.

Si las variaciones mensuales de las prestaciones sociales superan el 15 % y las anuales el 20% (como aparece a continuación), revise y aclare con la fuente ya que se encuentran fuera de rango:

Variación mensual (mes n año t, mes n-1 año t) > 15%

Variación anual (mes n año t, mes n año t-1) > 20%

Recuerde que la fórmula para determinar la **variación de las prestaciones con respecto al período anterior** es la siguiente

$$\frac{[(\text{prestaciones del mes } n) - (\text{prestaciones del mes } n-1)] \times 100}{\text{prestaciones del mes } n-1}$$

Donde:

n corresponde al **período de análisis**

n-1, en la **variación mensual** corresponde al mes inmediatamente anterior al de análisis; en la **variación anual** corresponde al mismo período de análisis pero del año anterior.

Para el cálculo de la **variación corrida**, **n** corresponde a la sumatoria de los meses del año en curso y, **n-1** es la sumatoria de los mismos meses, pero del año inmediatamente anterior.

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 24 FECHA: 10-02-06
---	---	--

*Si existe información en la columna “sueldos y salarios causados en el mes”, renglones 2 y 3, necesariamente debe existir información en la columna “prestaciones sociales causadas en el mes”, renglones 2 y 3. Tenga presente que la información de prestaciones sociales que se solicita en la tercera columna, se refiere a las **causadas en el mes de referencia** y no a las pagadas o provisionadas de otros meses.*

Recuerde que las tres columnas (personal, sueldos y salarios, y prestaciones sociales) de este capítulo están estrechamente relacionadas. Si en alguna de estas existe información, necesariamente debe existir en las otras dos. De no ser así consulte con la fuente y escriba las observaciones del caso, solicite aclaración a la fuente y escriba la observación correspondiente.

Observaciones - Ventas Mayoristas: *si la empresa realiza ventas mayoristas, solicite el valor correspondiente para el mes de proceso y realice el monitoreo de estas ventas mes a mes.*

No olvide diligenciar la casilla del crítico, consigne la fecha (día, mes y año) en que recibió el formulario y el nombre completo y legible de quien realiza la crítica.

IMPORTANTE

Si la empresa requiere hacer alguna corrección, ajustes de información, aclarar o ampliar algún dato, adjunte los soportes pertinentes, escriba en la parte superior izquierda de las hojas adjuntas el número de orden y Razón Social de la empresa. Igualmente, para los casos en que se solicita aclaración de un determinado ítem, revise y confirme que exista la desagregación correspondiente a:

Capítulo II, ítem 14 – Formulario de Comercio

Capítulo II, ítem 15 – Formulario de Comercio

Capítulo III, ítem 3 – Formulario de Vehículos

Capítulo IV, ítem 6 – Formulario de Vehículos

Por último, la información del recuadro que aparece al final de cada formulario (Comercio – Vehículos), siempre debe estar diligenciado, incluyendo la firma del representante legal de la empresa, complete el recuadro si falta algún dato.

*Finalmente, si por alguna razón no se pudo obtener la información solicitada, escriba el **código de la novedad** que corresponda en la parte superior derecha del formulario, para ello consulte el Sistema documental en DANENET, Manual de Novedades, Encuesta Anual de Comercio - EAC, allí encontrará la descripción, el código y el **manejo por parte del crítico durante el operativo de recolección**, es importante que siga los lineamientos allí consignados para precisar el estado actual de la empresa.*

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 25 FECHA: 10-02-06
---	---	--

ANEXO I. CÓDIGOS DE NOVEDADES

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
1	<i>Liquidada 0 (cero) meses de operación</i>
2	<i>Cambio de sector por el proceso operativo de la empresa</i>
3	<i>Inactiva</i>
4	<i>Sin localizar</i>
5	<i>Deuda</i>
6	<i>Formulario duplicado</i>
7	<i>Sale por traslado a otra Dirección Territorial</i>
8	<i>Entra por traslado de otra Dirección Territorial</i>
9	<i>Ingresa a la muestra como nueva</i>
10	<i>Fusionada</i>
12	<i>Escisión</i>
13	<i>Absorción</i>
18	<i>Vivienda con actividad económica</i>
19	<i>Cambio de sector por mala clasificación original y no pertenece al universo de estudio</i>
97	<i>Liquidada con 1 o más meses de operación</i>
98	<i>Empresas imputadas ¹</i>
99	<i>Rinde ²</i>

El código, los soportes y el operativo para cada empresa con novedad, deben corresponder a las instrucciones establecidas en el Manual sobre el Manejo de Novedades Encuesta Anual de Comercio – EAC (DANENET – Sistema documental).

¹ Novedad asignada en DANE Central a las empresas recibidas de las Dir. Territoriales con novedad 5 ó 97

² Asignada automáticamente al grabar la información de la empresa

 <p>DANE</p>	<p>MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES</p>	<p>TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 26 FECHA: 10-02-06</p>
--	--	--

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 27 FECHA: 10-02-06
---	---	--

ANEXO II. CIU REVISIÓN 3 ADAPTADA PARA COLOMBIA – COMERCIO

SECCIÓN G - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, MOTOCICLETAS, EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMÉSTICOS (DIVISIONES 50 A 52)

DIVISIÓN 50 COMERCIO, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS; COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES

501 Comercio de vehículos automotores

5011 Comercio de vehículos automotores nuevos

5012 Comercio de vehículos automotores usados

502 5020 Mantenimiento y reparación de vehículos automotores

503 5030 Comercio de partes, piezas (auto partes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores

504 Comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios

5040 Comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios

505 Comercio al por menor de combustible, lubricantes, aditivos y productos de limpieza para automotores

5051 Comercio al por menor de combustible para automotores

5052 Comercio al por menor de lubricantes (aceites, grasas), aditivos y productos de limpieza para vehículos automotores

DIVISIÓN 52: COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO EL COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS; REPARACIÓN DE EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMÉSTICOS

521 Comercio al por menor en establecimientos no especializados

5211 Comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco

5219 Comercio al por menor en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco

522 Comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco, en establecimientos especializados

5221 Comercio al por menor de frutas y verduras, en establecimientos especializados

5222 Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados

5223 Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 28 FECHA: 10-02-06
---	---	--

- 5224 Comercio al por menor de productos de confitería en establecimientos especializados
- 5225 Comercio al por menor de bebidas y productos del tabaco, en establecimientos especializados
- 5229 Comercio al por menor de otros productos alimenticios ncp, en establecimientos especializados
- 523 Comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados
- 5231 Comercio al por menor de productos farmacéuticos, medicinales y odontológicos; artículos de perfumería, cosméticos y de tocador, en establecimientos especializados
- 5232 Comercio al por menor de productos textiles, en establecimientos especializados
- 5233 Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel), en establecimientos especializados
- 5234 Comercio al por menor de todo tipo de calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero, en establecimientos especializados
- 5235 Comercio al por menor de electrodomésticos, en establecimientos especializados
- 5236 Comercio al por menor de muebles para el hogar, en establecimientos
- 5237 Comercio al por menor de equipo y artículos de uso doméstico diferentes de electrodomésticos y muebles para el hogar, en establecimientos especializados
- 5239 Comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico ncp, en establecimientos especializados.
- 524 Comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados
- 5241 Comercio al por menor de materiales de construcción, artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados
- 5242 Comercio al por menor de pinturas, en establecimientos especializados
- 5243 Comercio al por menor de muebles para oficina, maquinaria y equipo de oficina, computadores y programas de computador, en establecimientos especializados
- 5244 Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados
- 5245 Comercio al por menor de equipo fotográfico, en establecimientos especializados
- 5246 Comercio al por menor de equipo óptico y de precisión, en establecimientos especializados
- 5249 Comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo ncp, en establecimientos especializados
- 525 Comercio al por menor de artículos usados y actividades de compraventa en establecimientos especializados
- 5251 Comercio al por menor de artículos usados, en establecimientos especializados
- 5252 Actividades comerciales de las casas de empeño o compraventas
- 526 Comercio al por menor no realizado en establecimientos
- 5261 Comercio al por menor a través de casas de venta por correo
- 5262 Comercio al por menor en puestos móviles
- 5269 Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos
- 527 Reparación de efectos personales y enseres domésticos
- 5271 Reparación de efectos personales
- 5272 Reparación de enseres domésticos



**MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL
DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE
VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES,
PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE
COMBUSTIBLES Y UBRICANTES**

TE-MMCM-MCR-01
VERSIÓN: 06
PÁGINA: 29
FECHA: 10-02-06

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 30 FECHA: 10-02-06
---	---	--

ANEXO III

PARÁMETROS DE SUELDOS Y PRESTACIONES SOCIALES

VIGENCIA 2006

CONCEPTO	Valor	Patrono %	Empleado %	Total %
SMLMV	\$ 408.014			
Salario mínimo diario	\$ 13.600			
Salario integral mes	\$ 5.304.182			
Prestaciones sociales		50,80	7.88	58.68
Prima legal		8,33		
Vacaciones		4,167		
Cesantías		8,33		
Intereses sobre cesantías		1		
Cotizaciones patronales		19,973	7.875	27.723
Pensión		11,625	3.875	15.5
Salud		8	4	12
Riesgos Profesionales (ARP) – Mínimo		0,348-2.136		0.348-2.136
Cotizaciones parafiscales		9		9
C.C.F		4		4
I.C.B.F		3		3
SENA		2		2

	MANUAL DE CRÍTICA Y CODIFICACIÓN DE LA MUESTRA MENSUAL DE COMERCIO AL POR MENOR – MMCM Y COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLES Y UBRICANTES	TE-MMCM-MCR-01 VERSIÓN: 06 PÁGINA: 31 FECHA: 10-02-06
---	---	--

BIBLIOGRAFÍA

Código de Comercio. El pensador Editores Ltda. Segunda Edición: enero de 1999. Santa Fe de Bogotá D.C., Colombia.

Ley 789 de 2002 (diciembre 27) Reforma laboral. Publicación de Legis Editores S.A. Pag. 3 – 29. Bogotá D.C., Colombia.

SENT, Sistema Estadístico Nacional y Territorial. Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, revisión 3 adaptada para Colombia (CIU REV.3 A.C.) Impreso en la División de Ediciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. Santa Fe de Bogotá D.C., - Colombia – mayo de 1998.

Régimen Laboral Colombiano. Publicación de Legis Editores S.A. Bogotá – Colombia. Abril de 2002.

Metodología de la Muestra Mensual de Comercio al por Menor. Dirección de Metodología y Producción Estadística – DIMPE. Impreso en la Dirección de Mercadeo y Ediciones del DANE. Pag. 74, mayo de 2002. Bogotá D.C., Colombia.

Grupo Directivo. Sistema de Gestión de Calidad (SGC) Manual de Calidad – DANE basado en los requisitos del modelo internacional ISO 9001 – 2000. Págs.69, julio de 2003. Bogotá D.C., Colombia.

TDDE – Técnicas de diseño y desarrollo de encuestas. DANE. Informe final. Noviembre de 1996. Santa Fe de Bogotá D.C. – Colombia.

Comité Técnico Muestra Mensual de Comercio al por Menor. Acta No. 002 Diciembre 3 de 2002.

Temática Económica Comercio Interior. Dirección de Metodología y Producción Estadística - DANE. Especificaciones de Validación Muestra Mensual de Comercio al por Menor. Págs. 3 Bogotá D.C. Colombia.

Temática Económica Comercio Interior. Dirección de Metodología y Producción Estadística - DANE. Especificaciones de Consistencia Muestra Mensual de Comercio al por Menor. Págs. 3 Bogotá D.C., Colombia