

Departamento Administrativo
Nacional de Estadística



Dirección de Metodología y Producción Estadística – DIMPE

**INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO
MUESTRA MENSUAL DE HOTELES DE
BOGOTÁ**

Marzo 2009

	<p align="center">INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ</p>		CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 1 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE	

INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO

OBJETIVO. El objetivo de esta investigación es obtener información mensual de los hoteles del sector turístico, el movimiento de establecimientos que conforman la empresa, los ingresos, el personal ocupado, las remuneraciones y las características de los hoteles (tarifa promedio según habitación, motivo de viaje de los huéspedes, pernoctación promedio, entre otros indicadores)

La empresa (o unidad estadística) a la que se refieren los datos solicitados por la MMHB se define como: “la combinación de actividades y recursos que de manera independiente realiza una empresa o una parte de la empresa, en la prestación del grupo más homogéneo posible de servicios dentro del país.

Tener en cuenta que **todos** los valores monetarios deben ser consignados **en miles de pesos**, excepto las tarifas (registradas en pesos).

CABEZOTE: Diligencie el NIT, el dígito de verificación (DV) y el número del Registro Nacional de Turismo. Si no se cuenta con el Registro Nacional de Turismo señalar si se encuentra en trámite o no se tiene. Los demás espacios sombreados son para uso exclusivo del DANE.

CAPITULO I. NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA. El diligenciamiento de este capítulo es obligatorio en cada uno de sus apartes. Si esta información aparece prediligenciada, verifique si hay algún cambio y efectúe las modificaciones necesarias.

CAPITULO II. MOVIMIENTO MENSUAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA. Éste capítulo busca medir la creación y cierre de establecimientos de la empresa en el mes. Informe en los renglones correspondientes el número de establecimientos al iniciar el mes, si abrió uno o más al público, así mismo si cerró establecimientos (en observaciones señale la fecha y motivo de la clausura). Por último, totalice al finalizar el mes de referencia en el renglón 4.

CAPITULO III. INGRESOS NETOS OPERACIONALES CAUSADOS EN EL MES. En este capítulo se busca determinar la totalidad de los ingresos netos operacionales generados en las actividades de servicios de alojamiento causados durante el mes de referencia. Anote, en **miles de pesos**, el valor de los ingresos, según los servicios prestados. Excluya los impuestos indirectos (IVA facturado); esto se consigna en el renglón 10 de éste capítulo. En el caso de hoteles con restaurante y otros servicios, no sólo se debe informar por el alojamiento sino también por alimentos y bebidas, lavandería y otros servicios menores que tienen causación con la prestación del servicio de alojamiento.

1. Alojamiento. Escriba los ingresos obtenidos por el arrendamiento de habitaciones a huéspedes mediante la aplicación de la tarifa, una vez realizados los descuentos.

2. Alimentos y bebidas no alcohólicas. Relacione los ingresos netos obtenidos (restando los descuentos y propinas) por la venta de alimentos y bebidas no alcohólicas, servidos en restaurantes, cafeterías, heladerías, piscinas, room service, bares, banquetería y otros similares.

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 2 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

3. Bebidas alcohólicas y cigarrillos. Reporte el valor por el expendio de cócteles, vinos, licores, cervezas, etc.; incluya también la venta de cigarrillos. *Excluya* la venta de botellas, envases, barriles, sobrantes alimenticios y regístrelas en el renglón 7 (otros ingresos netos operacionales no solicitados antes).

4. Servicios de comunicaciones. Escriba los ingresos obtenidos por la prestación del servicio de comunicaciones a través del teléfono, fax, Internet, telefonía celular y otros servicios de comunicación.

5. Otros servicios menores de los hoteles. Relacione los ingresos por concepto de otros servicios prestados como lavandería, peluquería, Spa, gimnasio, tratamientos de belleza, etc.

6. Servicios receptivos. Se refiere al valor recibido por la organización en la realización de city tours, servicios de guías turísticos y similares.

7. Alquiler de salones para diferentes eventos. Reporte los ingresos obtenidos por el alquiler de los salones para eventos sociales, empresariales, familiares durante el mes de referencia.

8. Otros ingresos netos operacionales no solicitados antes (especifique en observaciones). Escriba el valor de los ingresos causados en el mes por la prestación de otros servicios operacionales, no solicitados en los renglones anteriores, y que tengan causalidad con el servicio que ofrece el hotel, como la venta de botellas, envases, barriles y sobrantes alimenticios. Especifique en observaciones la actividad que los genera con el respectivo valor.

9. Total ingresos netos operacionales. Informe el valor total de los ingresos netos operacionales, resultado de sumar los renglones 1 a 8.

Especifique las fechas que comprende el período de información reportado indicando el día (dos dígitos) y el mes (dos dígitos) de inicialización y de finalización, según los meses calendario. Tenga presente que el período registrado debe coincidir con el mes solicitado en el formulario.

10. Total IVA causado (facturado). Ingrese el valor total del IVA causado, durante el mes de referencia, por la prestación de los servicios hoteleros especificados previamente; igualmente, siga la instrucción anterior con respecto a las fechas a las que corresponde la información de éste renglón.

CAPITULO IV. PERSONAL OCUPADO PROMEDIO, SALARIOS Y PRESTACIONES CAUSADOS EN EL MES. El capítulo hace referencia al número promedio de personas ocupadas, los sueldos, salarios y las prestaciones sociales que éstos devengaron para el desarrollo de la actividad de hotelería y actividades conexas exclusivamente (alimentos y bebidas no alcohólicas, servicios de comunicación, bebidas alcohólicas y cigarrillos, alquiler de salones, etc.), según el tipo de contratación. La información solicitada se refiere a los gastos de personal causados en el mes. Excluya las deudas laborales contraídas con anterioridad. Tenga en cuenta las siguientes definiciones para un correcto diligenciamiento:

1. Propietarios socios y familiares sin remuneración fija. Son *propietarios y socios* quienes trabajan en la empresa sin percibir, por su actividad, un salario determinado y que derivan sus ingresos de las ganancias. Si uno de éstos tiene un sueldo fijo, debe incluirse en el tipo de contratación correspondiente.

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 3 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

Por su parte, *son familiares sin remuneración fija* los parientes de los propietarios que trabajan en la empresa y que no devengan un salario; laboran por un tiempo no inferior a la tercera parte de la jornada normal (quince horas semanales) y no participan en su dirección.

Esta categoría de ocupación sólo puede ser diligenciada por aquellas empresas que funcionan bajo las formas jurídicas: sociedad colectiva, sociedad comandita simple, sociedad limitada, empresa unipersonal, sociedad de hecho y persona natural.

2. Personal permanente (contratado a término indefinido). Personas contratadas para desempeñar labores por tiempo indefinido y que figuran en la nómina empresarial, para desarrollar actividades de hotelería, exclusivamente. *Incluya* el personal de planta que aparece en la nómina pero que temporalmente se encuentra ausente, como trabajadores con licencias remuneradas o en huelga. *Excluya* a quienes están en licencia no remunerada; pensionados; miembros de la junta a quienes se les paga por ir a reuniones; profesionales que prestan sus servicios esporádicamente mediante una modalidad de prestación de servicios, o el personal contratado para realizar labores a domicilio.

El promedio del personal señalado en este tipo de contratación, cambiará cuando se contrate, despida, aumente o disminuya el personal en licencia no remunerada, de lo contrario, el número promedio permanecerá mes a mes.

3. Personal temporal contratado directamente por la empresa. Corresponde al personal contratado por tiempo definido con una remuneración pactada. Incluye el personal contratado a destajo, por horas o fines de semana, para desempeñar labores de la actividad hotelera.

4. Temporales suministrados por otras empresas. Se refiere a los empleados temporales contratados a través de agencias especializadas en el suministro de personal u otro tipo de empresas que prestan el servicio para trabajar con exclusividad para el ente económico, cuyo propósito sea desempeñar labores relacionadas con la actividad de la empresa de hotelería, por tiempo definido y por una remuneración pactada. *Incluye* también el personal de trabajo asociado como el caso de cooperativas.

Excluye el personal asignado para actividades diferentes a la de hotelería (como comercio o industria); personal de aseo o vigilancia contratado a través de empresas especializadas en estos servicios, personal que causa honorarios, servicios técnicos ocasionales o transitorios, el personal que realiza trabajos a través de outsourcing.

Personal promedio. Calcule el promedio de personas ocupadas en el mes, para cada tipo de contratación, aplicando la siguiente fórmula:

Número promedio de personas al mes =

$$\sum \frac{\text{Personas contratadas} * \text{Número de días trabajados en el mes}}{30 \text{ días}}$$

Para determinar los días trabajados, se deben tomar como base 8 horas diarias, excepto para propietarios, socios y familiares cuyo tiempo laboral se considera normal desde 15 horas semanales

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 4 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

Ejemplo: Si un hotel contrata durante el mes 11 personas que laboraron así: 3 personas durante 5 días; 3 personas durante 10 días; 4 personas laboraron durante 25 días y 1 persona, todo el mes. El cálculo del número promedio de personas al mes será como lo muestra la tabla siguiente.

Número de personas (1)	Días contratados(2)	Total días (1)X(2) = (3)
3	X 5	=15
3	X 10	=30
4	X 25	=100
1	X 30	=30
TOTAL 11		175

Número promedio de personas contratadas en el mes:

$$\frac{175}{30} = 5.83 \approx 6 \text{ personas}$$

Tome únicamente la parte entera (sin decimales) de la operación, aproxime la parte decimal al entero más próximo.

5. Personal aprendiz o estudiante por convenio (universitario, tecnólogo o técnico). Se refiere a los empleados vinculados a través de contrato de aprendizaje, por tiempo definido, no mayor a dos años, y a quienes se les otorga una mensualidad, como apoyo de sostenimiento, que oscila entre el 50% y 100% del salario mínimo legal mensual vigente, de acuerdo al grado de formación en que se encuentre el aprendiz, en las diferentes modalidades educativas (técnica, tecnológica o universitaria)

1. Promedio para este tipo de contratación

$$\sum \frac{\text{Número de aprendices con contrato} \cdot \text{Número de días trabajados en el mes}}{30 \text{ días}}$$

Sueldos y salarios causados. Diligencie el monto de los sueldos y salarios del personal ocupado en cada tipo de vinculación, en miles de pesos. Para su correcto diligenciamiento tenga en cuenta los siguientes conceptos:

Sueldos y salarios del personal permanente: Es la remuneración fija u ordinaria (en dinero y en especie) que percibe el trabajador por las labores desarrolladas en la empresa hotelera antes de deducciones y descuentos y están constituidos por el salario integral, los sueldos y salarios, horas extras, dominicales, festivos, comisiones por ventas, bonificaciones, viáticos de carácter permanente y cuya contratación sea por término indefinido.

Sueldos y salarios del personal temporal contratado directamente por la empresa: Hace referencia al personal contratado directamente por la empresa, pero con vinculación a término definido o fijo. Escriba el valor en miles de pesos; no incluya el monto causado por el personal suministrado a través de agencias de empleo, asesores, etc.

Gastos causados por temporales contratados a través de otras empresas: Informe el valor cobrado por las empresas especializadas en el suministro de personal temporal u otro tipo de empresas que prestan el

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 5 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

servicio, para trabajar con exclusividad en el ente económico. Incluya la cuota de administración cobrada por la empresa que ofrece este servicio.

Gastos causados por el personal aprendiz o estudiante por convenio (técnico, tecnólogo o universitario). Indique en este renglón el gasto causado, en miles de pesos, durante el mes, por el personal técnico, tecnólogo o universitario, vinculado mediante contrato de aprendizaje o a través de convenio con el ente que imparte la capacitación.

Nota. Las empresas obligadas a cumplir la cuota de aprendizaje, pueden optar por cancelar una cuota mensual al SENA, denominada monetización de la cuota de aprendizaje (Art. 34 Ley Laboral 789, diciembre 2002) Si opta por esta última modalidad, *excluya* este valor.

Excluya el valor de los aportes a salud y ARP, los cuales deben registrarse en la columna de prestaciones sociales causadas de este capítulo.

Prestaciones sociales causadas. Son las remuneraciones comunes, especiales y pactadas diferentes a los sueldos y salarios que la empresa o empleador está obligado a cancelar. Reporte las prestaciones sociales causadas en el mes al que corresponde la información. *No incluya* las prestaciones pagadas o ajustes de meses anteriores, debe reportarlas en observaciones especificando el mes con el respectivo valor del ajuste. Así mismo si la empresa tiene convenios especiales para la cancelación de las prestaciones sociales, relacénelos en observaciones.

En la columna de prestaciones sociales se deben incluir: primas legales y extralegales; vacaciones¹; cesantías e intereses sobre cesantías; aportes a la seguridad social (salud, pensión, riesgos profesionales); aportes parafiscales (ICBF, Sena y Cajas de Compensación) y todos aquellos rubros estipulados como prestación social en el Código Sustantivo del Trabajo.

Excluya: Primas, bonificaciones o gratificaciones ocasionales, por ejemplo de convención, aniversario, etc; pensiones de jubilación causadas, (diferente a las cotizaciones); indemnizaciones por despido o retiro voluntario; elementos de seguridad y dotaciones para el personal; aportes al sindicato, ligados a la actividad laboral; capacitación del personal; gastos y costos en dinero o en especie, tales como: educación, alimentación, vivienda; auxilio de transporte; otros gastos causados por el personal que labora en la empresa.

CAPITULO V. CARACTERÍSTICAS DE LOS HOTELES. El objetivo es conocer las especificaciones del servicio prestado en los hoteles a los huéspedes y el motivo de viaje de estos últimos.

1. Servicio de alojamiento día a día. Señale con X, si la forma del contrato para cada huésped se efectúa de manera diaria. Si diligenció la casilla 1 de este numeral, debe suministrar toda la información solicitada en los indicadores.

2. Habitaciones disponibles para ser ocupadas en el mes. Relacione el número mensual de habitaciones disponibles para ser utilizadas por los huéspedes. Potencialmente, es factible que cada habitación esté disponible, para ser ocupada, todos los días del mes; por lo tanto, una habitación tiene por sí sola, una disponibilidad de ocupación de 30 veces al mes. Las cabañas se cuentan como una habitación.

¹ Aunque en sentido estricto las vacaciones no son prestación social, inclúyalas en ésta columna

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 6 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

3. Habitaciones ocupadas (vendidas) en el mes. Hace referencia al número de habitaciones ocupadas durante el mes. Escriba este total de acuerdo con los registros de huéspedes, sumando día a día el número de veces que cada habitación ha estado cedida (vendida) a un cliente. **Ejemplo:** si un hotel tiene físicamente 100 habitaciones, de las cuales 70 permanecen ocupadas todo el mes, el número de habitaciones vendidas será de 2.100 (70 habitaciones vendidas x 30 días). Tenga en cuenta que el número de habitaciones ocupadas al mes siempre será menor o igual al número de habitaciones disponibles.

4. Camas disponibles en el mes. Se refiere a la cantidad de camas que tiene la empresa hotelera y su capacidad mensual para ser utilizadas por los huéspedes. Al igual que ocurre con las habitaciones, es posible que cada cama pueda ser usada 30 veces al mes; por lo tanto, si existen 200 camas, su disponibilidad de ocupación mensual será de 6.000 (200 camas x 30 días). Se recomienda que las camas dobles se cuenten como dos y las adicionales, solicitadas por el cliente, no se tienen en cuenta. El número de camas disponibles siempre será mayor o igual al número de habitaciones disponibles.

5. Camas vendidas en el mes. Hace referencia al número de camas ocupadas durante el mes. Coloque este total de acuerdo con sus registros de huéspedes, sumando día a día el número de veces que cada cama ha estado cedida (vendida) a un cliente. **Ejemplo:** si un hotel tiene físicamente 200 camas, de las cuales 160 permanecen ocupadas todo el mes, el número de camas vendidas será de 4.800 (160 camas x 30 días). El número de camas vendidas al mes siempre será menor o igual al número de camas disponibles y a su vez debe ser *siempre mayor o igual* al número de habitaciones ocupadas al mes.

6. Huéspedes residentes en Colombia en el mes: De acuerdo con el registro de huéspedes, según la procedencia de las personas, calcule el número total de residentes en Colombia (de cualquier zona del país) que se hospedaron durante el mes en el hotel. Para tal efecto, registre el número de veces que aparece ficha de información para un residente.

NOTA: Residentes. Se define como las personas que tienen un centro de interés económico en el país. Es decir, que circulan libremente dentro del país, y que poseen algún lugar de vivienda, establecimiento de producción u otras instalaciones dentro del territorio nacional, desde el cual realiza o tiene intenciones de seguir realizando actividades y transacciones económicas de forma indefinida o por un periodo prolongado.

7. Huéspedes no residentes en Colombia en el mes: De acuerdo con el registro de huéspedes, señale el número total de no residentes en Colombia que se hospedaron durante el mes en el hotel

NOTA: No residentes. Se definen como las personas que no tienen un centro de interés económico y que no mantienen dentro de Colombia una vivienda o residencia principal. El centro de interés económico de esa persona se encuentra fuera del país. Sus actividades económicas las realizan de forma definida o por un periodo limitado.

La suma de huéspedes residentes más huéspedes no residentes no debe ser superior a las camas vendidas.

8. Tarifa de habitación

Número de habitaciones disponibles al mes según tipo de habitación.

Relacione el número mensual de habitaciones disponibles según habitación sencilla, doble, triple, cuádruple, tipo suite, cabañas, apartamentos y otro tipo de habitación, para ser utilizadas por los huéspedes. Cada habitación puede estar disponible, para ser ocupada, todos los días del mes; por lo tanto, una habitación tiene

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 7 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

por sí sola, una disponibilidad de ocupación de 30 veces al mes. Las cabañas se cuentan como una habitación.

Número de habitaciones vendidas al mes según tipo de habitación.

Registre el número de habitaciones ocupadas o vendidas durante el mes, según tipo de habitación (sencilla, doble, triple, cuádruple, tipo suite, cabañas, apartamentos, otro tipo de habitación). Relacionar el total de habitaciones vendidas de acuerdo con los registros de huéspedes, sumando día a día el número de veces que cada habitación ha estado ocupada a un cliente. Ejemplo: si un hotel tiene físicamente 12 habitaciones dobles, de las cuales 8 permanecen ocupadas todo el mes, el número de habitaciones vendidas al mes será de 240 (8 habitaciones vendidas x 30 días). Tener en cuenta que el número de habitaciones ocupadas al mes siempre será menor o igual al número de habitaciones disponibles.

Tarifa de habitación (tarifa promedio en pesos sin centavos).

Indique el valor de la tarifa establecida para el alojamiento. Cuando exista más de una tarifa por habitación debido a sus características se calcula el promedio. **Ejemplo:**

Tipo de habitación	Tarifa (pesos)
Suite junior	80.000
Suite matrimonial	100.000
Otras Suite	150.000
2. TOTAL	330.000

$$\text{Promedio} = \frac{\text{Total tarifas suite}}{\text{Número de tarifas suite sumadas}} = \frac{330.000}{3} = 110.000$$

Tarifa promedio de las suite =\$110.000

De igual forma relacione el número de habitaciones vendidas en el mes, de acuerdo al tipo de habitación: sencilla, doble, triple, cuádruple, tipo suite, cabañas, apartamento y otro tipo de habitación.

9. Huéspedes que pernoctaron por: (Porcentaje %). Determine, de acuerdo con los registros de alojamiento, el porcentaje de huéspedes que se hospedaron en el hotel por 1, 2, 3 y hasta 7 noches, al igual que el porcentaje de huéspedes que se hospedaron por un período comprendido entre 7 y 30 días y el porcentaje de huéspedes permanentes.

10. Motivo de viaje de los huéspedes. De acuerdo a la tarjeta de registro hotelero, especifique el porcentaje de cada uno de los motivos de viaje expuestos en los numerales 10.1 a 10.6 (negocios, ocio, recreo, vacaciones, convenciones, salud, inconvenientes de transporte –Amércos- y otros) con respecto al total de huéspedes de la respectiva columna; la suma de los porcentajes en motivos debe ser igual al 100%. Si es un motivo diferente a los que se especifican, aclare en observaciones.

Ejemplo: El hotel recibió 150 huéspedes residentes en Colombia y 200 huéspedes no residentes. De los residentes, 108 estuvieron por negocios, 36 por ocio, recreo o vacaciones; 5 vinieron a convención y 1 fue AMERCO. De los no residentes, 150 se alojaron por negocios, 11 por ocio y 39 por convecciones. Al tomar éstos motivos como porcentaje del total de huéspedes residentes y no residentes se consigna en la tabla como aparece a continuación:

	INSTRUCTIVO DE DILIGENCIAMIENTO MUESTRA MENSUAL DE HOTELES BOGOTÁ	CODIGO: TE-MMS-MCR-01 VERSIÓN: 01 PAGINA: 8 FECHA: 19-03-09
ELABORÓ: Temática Económica - MMHB	REVISÓ: Temática Económica - Servicios	APROBÓ: Director DIMPE

Huéspedes residentes en Colombia: 150

Huéspedes alojados por negocios: $\text{Negocios} = 108/150 \times 100 = 72\%$

Huéspedes alojados por ocio, recreo o vacaciones: $\text{Ocio} = 36/150 \times 100 = 24\%$

Huéspedes alojados por convenciones: $\text{Convenciones} = 5/150 \times 100 = 3\%$

Huéspedes alojados por amercos: $\text{Amercos} = 1/150 \times 100 = 1\%$

Huéspedes no residentes en Colombia: 200

Huéspedes alojados por negocios: $\text{Negocios} = 150/200 \times 100 = 75\%$

Huéspedes alojados por ocio, recreo o vacaciones: $\text{Ocio} = 11/200 \times 100 = 5\%$

Huéspedes alojados por convecciones: $\text{Convenciones} = 39/200 \times 100 = 20\%$

Motivo de viaje de los huéspedes		
	Residentes %	No residentes %
10.1 Negocios	72	75
10.2 Ocio, recreo y vacaciones	24	5
10.3 Convenciones	3	20
10.4 Salud	0	0
10.5 Inconvenientes de transporte (amercos)	1	0
10.6 Otros (especifique)	0	0
10.7 Total (renglones 10.1 a 10.6)	100%	100%